

**UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA
CENTRO SÓCIO-ECONÔMICO
DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS DA ADMINISTRAÇÃO**

TRABALHO DE CONCLUSÃO DE ESTÁGIO

**ESTUDO DE VIABILIDADE TÉCNICA, ECONÔMICA E FINANCEIRA
DE UMA ACADEMIA DE GINÁSTICA**

JULIANA ALEXANDRE MARTINS

Florianópolis, 06 de maio de 2002.

UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA
CENTRO SÓCIO-ECONÔMICO
DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS DA ADMINISTRAÇÃO

TRABALHO DE CONCLUSÃO DE ESTÁGIO

ESTUDO DE VIABILIDADE TÉCNICA, ECONÔMICA E FINANCEIRA
DE UMA ACADEMIA DE GINÁSTICA

JULIANA ALEXANDRE MARTINS

Orientado por
Prof. Dr. Antônio Alves Filho

Área de Concentração
Administração Geral

Florianópolis, 06 de maio de 2002.

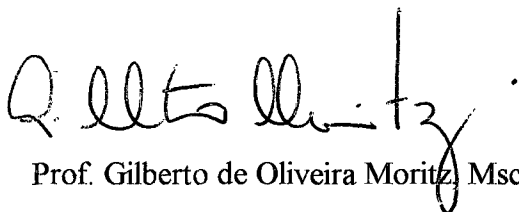
Este trabalho de Conclusão de Estágio foi apresentado e julgado perante a banca examinadora que atribui a nota 9,0 à aluna Juliana Alexandre Martins a disciplina de Estágio II – CAD 5401.

Banca Examinadora:




Prof. Dr. Antônio Alves Filho, Dr

Orientador



Prof. Gilberto de Oliveira Moritz, Msc



Prof. Raimundo Nonato de Oliveira Lima, Esp

AGRADECIMENTOS

À minha mãe, Ilca que sempre esteve presente em todas as fases de minha vida. Nunca medindo esforços para me ajudar e dar o carinho necessário à minha formação pessoal.

Ao meu pai, Júlio por não ter medido esforços para a minha formação acadêmica.

Aos meus irmãos, Júlio e Jacqueline pelo companheirismo e amizade presentes em nosso relacionamento. Aos professores e orientadores presentes nesta longa jornada. Desde os alfabetizadores cujos ensinamentos estão presentes em minha formação e influem em muitas decisões profissionais e pessoais.

Ao Luiz Alberto pela motivação e apoio à execução do relativo projeto de viabilidade.

À Luciana pelas orientações relativas ao estudo mercadológico.

À amiga Daniela pelos momentos de descontração, nas festas e encontros e apoio nas dificuldades.

Ao Prof. Eduardo cuja colaboração foi importante no que diz respeito aos equipamentos indispensáveis a um bom trabalho muscular numa academia de musculação.

RESUMO

O presente trabalho, é desenvolvido em torno da seguinte questão: É viável montar uma academia de ginástica para atender somente pessoas com mais de quarenta anos oferecendo aulas de musculação, ginástica, hidroginástica, dança, massagens relaxantes e estéticas, sauna tudo isto com a supervisão de professores de educação física e esteticistas? A pesquisa desenvolvida foi de caráter exploratório descritivo. Aplicou-se um questionário a uma amostra de 204 pessoas com mais de quarenta anos de idade, a fim de definir seu perfil e a aceitabilidade do negócio. O resultado da pesquisa mostrou-se positivo e a partir dos interesses apontados pela amostra desenvolveu-se o projeto da academia. Fez-se uma breve análise do mercado considerando os aspectos demográficos, econômico, natural, financeiro e legal. Verificou-se o mercado consumidor, concorrente e fornecedor de equipamentos. Foram descritos os aspectos administrativos relacionados ao funcionamento do empreendimento, seu quadro de funcionários com respectivas remunerações e atribuições, os serviços terceirizados e o funcionamento da empresa de um modo geral.. Posteriormente, desenvolveu-se o cálculo dos investimentos iniciais, a depreciação dos bens, as despesas administrativas incorridas, as receitas, o lucro do resultado do exercício e margem de contribuição do investimento.

SUMÁRIO

| | |
|--|-----------|
| AGRADECIMENTOS | 3 |
| RESUMO | 4 |
| LISTA DE TABELAS..... | 9 |
| LISTA DE FIGURAS | 11 |
| 1 INTRODUÇÃO | 12 |
| 1.1 Apresentação do tema e do problema | 12 |
| 1.2 Objetivos | 14 |
| 1.2.1 Objetivo geral | 14 |
| 1.2.2 Objetivos específicos | 1 |
| 1.3 Justificativa..... | 14 |
| 1.4 Estrutura do documento | 15 |
| 2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA | 17 |
| 2.1 Conceitos sobre o projeto | 17 |
| 2.2 Aspectos mercadológicos | 17 |
| 2.2.1 Conceitos de mercado | 18 |
| 2.2.2 Mercado consumidor | 18 |
| 2.2.3 Mercado concorrente | 18 |
| 2.2.4 Mercado fornecedor | 19 |
| 2.3 Aspectos legais e jurídicos | 19 |
| 2.3.1 Constituição jurídica da empresa | 19 |
| 2.3.2 Empresa de pequeno porte | 20 |
| 2.4 Aspectos ambientais | 20 |
| 2.5 Aspectos administrativos | 21 |
| 2.5.1 Estrutura organizacional | 21 |
| 2.5.2 Administração de recursos humanos | 22 |
| 2.6 Aspectos operacionais | 22 |
| 2.6.1 Produtos e serviços | 22 |
| 2.6.2 Planejamento, programação e controle | 22 |
| 2.6.3 Tamanho e localização | 23 |
| 2.6.4 <i>Lay out</i> | 23 |
| 2.7 Aspectos econômico-financeiros | 23 |

| | |
|--|-----------|
| 2.7.1 Investimento em ativo imobilizado..... | 24 |
| 2.7.2 Financiamento | 24 |
| 2.7.3 Capital de giro | 25 |
| 2.7.4 Fluxo de caixa | 25 |
| 2.7.5 Depreciação | 25 |
| 2.7.6 Custos | 26 |
| 2.7.7 Receita | 26 |
| 2.7.8 Lucro líquido | 27 |
| 2.7.9 Margem de contribuição | 27 |
| 2.7.10 Métodos de avaliação de investimentos | 27 |
| 3 METODOLOGIA | 28 |
| 3.1 Tipos de pesquisa | 28 |
| 3.2 Tipos de dados | 28 |
| 3.3 Instrumentos pesquisa | 29 |
| 3.4 Resultados da pesquisa | 31 |
| 3.5 Análise dos resultados | 44 |
| 3.6 Limitações da pesquisa | 46 |
| 4 ATIVIDADE FÍSICA E O ENVELHECIMENTO | 47 |
| 4.1 Histórico da atividade física | 47 |
| 4.2 Benefícios da atividade física | 48 |
| 4.3 Atividade física na terceira idade | 48 |
| 5 ANÁLISE MERCADOLÓGICA | 50 |
| 5.1 Análise do setor | 50 |
| 5.2 Mercado consumidor | 51 |
| 5.3 Mercado concorrente | 51 |
| 5.4 Mercado fornecedor | 53 |
| 6 ASPECTOS JURÍDICOS E LEGAIS | 54 |
| 6.1 Característica da empresa | 54 |
| 6.2 Registro de uma sociedade por cotas de responsabilidade limitada | 54 |
| 6.3 Observações para registrar uma academia de ginástica e natação | 56 |
| 7 ASPECTOS ADMINISTRATIVOS | 58 |
| 7.1 Estrutura organizacional | 58 |
| 7.2 Atribuições, rotinas e remuneração dos funcionários | 58 |

| | |
|---|-----------|
| 7.3 Serviços terceirizados | 61 |
| 7.4 Funcionamento do estabelecimento | 61 |
| 8 ASPECTOS OPERACIONAIS | 63 |
| 8.1 Estudo de localização | 63 |
| 8.2 Dependências necessárias | 63 |
| 9 ANÁLISE ECONÔMICO-FINANCEIRA | 65 |
| 9.1 Investimento em ativo imobilizado | 66 |
| 9.2 Cálculo de depreciação | 68 |
| 9.3 Despesas administrativas | 70 |
| 9.4 Resultado operacional | 72 |
| 9.5 Balanço Patrimonial | 73 |
| 9.6 Margem de contribuição | 73 |
| 9.7 Período pay-back | 74 |
| CONCLUSÃO | 75 |
| REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS | 77 |
| Apêndice 1 Questionário | 80 |
| Apêndice 2 Estrutura da entrevista | 82 |
| Anexo 1 Requerimento de inscrição de pessoa jurídica | 83 |
| Anexo 2 Termo de responsabilidade técnica | 85 |

LISTA DE TABELAS

| | | |
|-----------|---|----|
| TABELA 1 | Caracterização das pequenas, médias e grandes empresas | 20 |
| TABELA 2 | Taxas percentuais de depreciação linear aceitos pelo fisco | 26 |
| TABELA 3 | Número de praticantes de atividades físicas, ex-praticantes e sedentários | 32 |
| TABELA 4 | Frequência semanal da atividade física | 32 |
| TABELA 5 | Modalidades praticadas | 33 |
| TABELA 6 | Horas semanais dedicadas à atividade física | 34 |
| TABELA 7 | Período em que o exercício é realizado | 34 |
| TABELA 8 | Local onde se exercita | 35 |
| TABELA 9 | Motivo(s) da escolha do(s) local(is) | 35 |
| TABELA 10 | Motivo para a abstinência à atividade física | 36 |
| TABELA 11 | Periodicidade de consultas médicas ao ano | 36 |
| TABELA 12 | Profissional(is) da área da saúde consultados com frequência | 37 |
| TABELA 13 | Itens relevantes na escolha de uma academia de ginástica | 38 |
| TABELA 14 | Aceitabilidade de uma academia que atenda exclusivamente pessoas com mais de quarenta anos de idade | 38 |
| TABELA 15 | Outro(s) serviço(s) que poderiam ser oferecidos por esta academia de ginástica | 39 |
| TABELA 16 | Necessidade de a academia ficar próximo a casa | 39 |
| TABELA 17 | Bairro onde reside | 40 |
| TABELA 18 | Jornal lido habitualmente pelos entrevistados | 40 |
| TABELA 19 | Revista lida habitualmente pelos entrevistados | 41 |
| TABELA 20 | Grau de instrução dos entrevistados | 41 |
| TABELA 21 | Ocupação dos entrevistados | 42 |
| TABELA 22 | Renda familiar mensal do entrevistado | 43 |
| TABELA 23 | Faixa etária do entrevistado | 43 |
| TABELA 24 | Estado civil do entrevistado | 44 |
| TABELA 25 | Sexo do entrevistado | 44 |
| TABELA 26 | Investimento em ativo imobilizado | 66 |
| TABELA 27 | Cálculo da depreciação anual e mensal | 68 |
| TABELA 28 | Despesas administrativas | 71 |
| TABELA 29 | Demonstração de salários e encargos | 71 |
| TABELA 30 | Resultado operacional | 72 |

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 Horário da aula de hidroginástica 62

Figura 2 Horário da aula de ginástica e alongamento 62

Figura 3 Balanço patrimonial antes do início da operação 73

1 INTRODUÇÃO

1.1 Apresentação do tema e do problema

Na sociedade atual, os avanços tecnológicos (informática, televisão, vídeo game, telefone sem fio, dentre outros) têm contribuído para o aumento do número de pessoas sedentárias. As atividades diárias na sociedade tecnicamente desenvolvida não fornecem trabalho físico suficiente para influenciar o sistema cardiorrespiratório e muscular, resultando em problemas como obesidades, hipertensão arterial, doenças coronárias e problemas posturais.

O sedentarismo não atinge, uma faixa etária específica, entretanto com o passar dos anos seus efeitos são mais visíveis. A crença popular de que as pessoas com mais idade não são aptas a desenvolver atividades físicas o desmotiva, principalmente pelo fato de que nesta etapa da vida seu sistema emocional está bastante sensível. O indivíduo que pouco tempo atrás se sentia útil à sociedade em virtude do trabalho, agora se sente um empecilho, totalmente sem serventia. Em um momento muito delicado, em que a pessoa passa a refletir muito sobre suas ações, sua vivência dentre outras reflexões. Esta desmotivação, influencia a prática da atividade física.

A fim de solucionar este problema, surge o incentivo à prática regular do exercício físico. Os benefícios percebidos são inúmeros, tanto físicos, psíquicos e biológicos. Fisicamente, melhora a capacidade motora, o aspecto escultural de certo modo. Psicologicamente os indivíduos têm maior auto-estima, estão menos propensos à depressão, mais sociáveis e com nível de estresse reduzido. Biologicamente, melhora o controle da pressão arterial e do peso corporal, melhora a mobilidade articular, aumenta a densidade óssea e a força muscular. Indiscutivelmente, é um poderoso antídoto para a correria da vida moderna. Sharkey (1998), ainda afirma que estes novos hábitos reduzem os gastos com internações médicas e hospitalares, à medida que protege contra a evolução de doenças crônico-degenerativas e infecto-contagiosas, melhorando ou mantendo os níveis dos componentes de aptidão funcional, que com o passar dos anos são indispensáveis à independência e autonomia.

Em contrapartida, os ambientes tornaram-se cada vez mais violentos. A urbanização das cidades, não foi projetado para a prática de exercícios ao ar livre seguros e propícios a

caminhadas, pedaladas e entre outras. A primeira alternativa para esta necessidade forma os clubes. Ambientes onde as pessoas podem reunir toda a família e os amigos para se distraírem e praticarem esportes em grupos livres da violência e privativos. Com o passar dos anos, estes clubes foram sendo menos procurados, em virtude do aparecimento dos condomínios residenciais. Estes por sua vez, oferecem as mesmas oportunidades dos clubes para um grupo menor de pessoas e sem a necessidade da família ter de se locomover para desfrutar de suas vantagens. Num segundo momento, os indivíduos começaram a sentir a necessidade de praticar atividade física com a orientação e acompanhamentos de profissionais, em virtude do aumento do número de lesões físicas provocadas pela prática irregular do exercício. Atendendo esta necessidade surgem as academias de ginástica no Brasil na década de 80.

As academias de ginástica foram surgindo timidamente oferecendo aulas tradicionais de ginástica localizada, musculação, judô e balé. As academias com piscina também podiam oferecer natação. Para atender a crescente demanda, as academias investiram em equipamentos e aprimoramento profissional, e hoje oferecem diversas modalidades para motivar os alunos e variar as aulas. Entretanto, as academias são ambientes quase que frequentados exclusivamente por jovens em busca de um novo conceito de beleza difundido nos meios de comunicação. Este fator inibe um pouco uma pessoa de certa idade matricular-se nas academias, favorecendo o sedentarismo. Egeler (1983) chama a atenção a um grande tabu quanto à prática de atividades físicas e os idosos. Existe uma crença de que as pessoas idosas não possuem autonomia física para praticar exercícios físicos. Isto vem sendo desmistificado, por estudos e resultados de pesquisas desenvolvidas com pessoas da terceira idade. Gobbi (1997) faz a tradução das Recomendações da Organização Mundial da Saúde para a Promoção da Atividade Física entre Idosos, abordando os benefícios advindos da prática da atividade física entre outros fatores importantes. Kotler (1998) afirma que os idosos, atualmente desejam estar em boa forma física e saudável para manter seus estilos de vida e que tem contribuído para a prática de atividades físicas.

Em virtude deste panorama, busca-se saber:

É viável montar uma academia de ginástica para atender pessoas com mais de quarenta anos oferecendo aulas de musculação, ginástica, hidroginástica, dança, massagens relaxantes e estéticas, sauna tudo isto com a supervisão de professores de educação física e esteticistas?

1.2 Objetivos

1.2.1 Objetivo geral

Avaliar a viabilidade técnica, econômico-financeira da implantação de uma Academia de Ginástica, Musculação e Hidroginástica com atividades diferenciadas para adultos com idade superior a 40 anos localizada na Ilha de Santa Catarina.

1.2.2 Objetivos específicos

Para alcançar o objetivo geral deste projeto foram definidos os seguintes objetivos específicos:

- Verificar se existe aceitabilidade pelo público alvo;
- Identificar os concorrentes diretos e indiretos do negócio;
- Descrever os equipamentos e relacionar os materiais necessários ao funcionamento de uma academia de ginástica (fornecedores e custos);
- Definir uma estrutura organizacional básica;
- Estabelecer o quadro funcional com a descrição das principais tarefas, o regime de trabalho e a remuneração do pessoal a ser contratado;
- Definir a estrutura societária, os aspectos fiscais e tributários;
- Analisar aspectos contábeis;
- Levantar os custos de implementação;
- Fazer o cálculo da depreciação mensal e anual dos bens;
- Apresentar as despesas administrativas;
- Elaborar um balanço patrimonial de abertura;
- Elaborar a demonstração do resultado do exercício no mês 1;
- Calcular a margem de contribuição do investimento.

1.3 Justificativa

As estatísticas mostram que a expectativa de vida aumenta em todo o mundo. Os números do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) confirmam que o país está

envelhecendo. E não é um envelhecer, inativo, dependente e doente. Investe-se maciçamente em qualidade de vida e isto reflete num envelhecimento mais saudável e ativo.

O idoso de hoje, diante do mundo urbano, industrializado, informatizado, evocando seu passado através da memória, vivenciando experiências de inúmeras transformações nos mais diversos campos da vida.

Trata-se indiscutivelmente, de um mercado consumidor emergente com capital para aplicar em lazer, diversão e turismo. Alguns programas já estão sendo desenvolvidos para esta população, mas ainda são insipientes e tímidos.

A Ilha de Santa Catarina, também não foi escolhida por acaso, mas em virtude de algumas características relevantes. Segunda a Revista Exame, a Capital foi classificada como um dos melhores locais para se investir em virtude da elevada qualidade de vida. Isto atrai, além de empresários para investir no Município, famílias em busca de qualidade de vida em meio a belezas naturais imensuráveis.

O projeto desta academia de ginástica pode servir como um alerta para os empresários da área, profissionais da educação física e proprietários das academias de ginástica. A idéia é oferecer um serviço diferenciado para a população da “maturidade média” em diante – terminologia apresentada Egeler (1993) apud Rodrigues para definir indivíduos na faixa etária de 41 a 65 anos.

1.4 Estrutura do documento

Este trabalho é composto de doze capítulos construídos a partir de dados primários e dados secundários coletados e pesquisados pela acadêmica, respeitando todas as normas bibliográficas.

O Capítulo 1 que trata da Introdução do Projeto é composto por uma breve apresentação do tema e do problema, os objetivos da pesquisa, a justificativa e o modo como o trabalho está estruturado.

Em seguida, no Capítulo 2, é feito um levantamento bibliográfico a fim de proporcionar um estudo científico ao trabalho. São consultados autores especializados em cada uma das áreas a serem estudadas. Este capítulo inicia-se com o conceito de projeto, seguindo para aspectos mercadológicos, legais e jurídicos, ambientais, administrativos, operacionais e econômico-financeiros – itens relevantes num estudo de viabilidade Econômico-financeira de um determinado empreendimento.

O Capítulo 3 especifica a metodologia do presente projeto. Caracteriza-o quanto ao tipo de pesquisa, tipos de dados analisados, os instrumentos de pesquisa, a apresentação dos resultados da pesquisa, sua análise e limitações.

O Capítulo 4 faz uma abordagem entre a atividade física e o envelhecimento. Inicia-se com um histórico das atividades físicas, segue citando os benefícios da prática regular da atividade física e, por fim traz alguns aspectos relacionados à atividade física na terceira idade.

Para ter uma visão do mercado em que o empreendimento está inserido, é realizada uma análise mercadológica no Capítulo 5. Faz-se uma análise do setor que seria as academias de ginástica e musculação localizadas na Ilha de Santa Catarina. Analisa-se o mercado consumidor, ou seja, pessoas com mais de quarenta anos de idade, o mercado concorrente e o mercado fornecedor de aparelhos para academias de ginástica.

Para a constituição de uma academia de ginástica, alguns aspectos relacionados à constituição legal e jurídica devem ser levados em consideração. Estes são analisados no Capítulo 6.

O que diz respeito à estrutura organizacional do empreendimento, às atribuições, rotinas e à remuneração dos funcionários, aos serviços que serão terceirizados – enfim, seu funcionamento – é descrito no Capítulo 7.

Por fim, apresentam-se no Capítulo 8 inúmeras planilhas indispensáveis à análise de viabilidade econômico-financeira da empresa.

2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

O sonho de abrir negócio próprio passa pela cabeça de diversas pessoas insatisfeitas com as condições impostas na condição de empregado. Estes sonhadores estão dispostos a desenvolver um novo projeto com o intuito de trazer melhorias na sua qualidade de vida. Muitas pessoas montam um negócio pelo simples fato de um conhecido ter entrado em tal ramo e ter obtido êxito. Esta estratégia tem sido responsável pelo alto índice de falências em empresas num curto intervalo de tempo. [Um novo empreendimento para ter êxito deve levar em consideração aspectos mercadológicos, econômico-financeiros, sociais, legais e jurídicos.]

2.1 Conceitos sobre projeto de viabilidade

Naturalmente, quando se pretende iniciar um empreendimento é preciso planejá-lo. O projeto deve servir como um guia para o empreendedor, orientando-o nas decisões pertinentes à concretização do sonho.

Simonsen e Flanzer (1974) definem projeto como um conjunto de informações e estimativas que indicam ou contra-indicam a realização de um empreendimento específico. Deste modo, serve como parâmetro para posteriores análises de riscos.

Para Chiavenato (1995) o projeto do negócio deve conter características e informações relativas a sua implantação. Conferindo ao projeto o caráter de guia do empreendedor, economizando tempo e orientando a tomada de decisões.

Deste modo, observa-se que um projeto de viabilidade é de suma importância ao que diz respeito ao empreendimento, desde sua iniciação até o seu desenvolvimento no cenário econômico.

2.2 Aspectos mercadológicos

Quando se pretende abrir um negócio tem-se em mente um público específico para a produção de um determinado bem ou para a prestação de um serviço. Este público será o alvo de todas as iniciativas de penetração e manutenção do mercado, bem como de todas as atividades da empresa.

2.2.1 Análise do mercado

A análise de mercado é o ponto de partida de qualquer plano de negócio. Ela permite o estudo da oferta e da demanda, o perfil dos consumidores, as necessidades, fraquezas e pontos fortes dos prováveis concorrentes.

Mercado é constituído por todos os consumidores potenciais que de alguma forma desejam ou necessitam de algum bem ou serviço e estão dispostos e habilitados a realizarem uma troca para sua satisfação. (Kotler, 1998).

Para Buarque (1984) mede o grau de necessidade da sociedade com relação ao objetivo do projeto.

Deste modo, o estudo de mercado permitirá mensurar a real e potencial absorção de tal bem ou serviço, além de servir como instrumento de posteriores análises com os demais elementos que afetam o negócio.

Woller e Mathias (1996) iniciam este estudo com a análise da demanda e da oferta, partindo para a medida da sensibilidade da demanda e posterior cálculo da elasticidade que atualmente não é muito utilizado a não ser o indicador de elasticidade que se refere à renda.

2.2.2 Mercado consumidor

O consumidor deve ser muito bem estudado, no sentido de ele ser o componente responsável pela compra do produto ou serviço. Ele é o responsável pela sobrevivência do negócio.

Degen (1989) trata os clientes como os mais importantes colaboradores, afinal são eles que irão orientar o futuro do empreendimento. Identificar e satisfazer seus desejos são um grande passo para a retenção do cliente de acordo com Kotler (1998). O autor ainda afirma que o custo de atrair novos consumidores é cinco vezes o custo de mantê-lo satisfeito.

Cabe lembrar que o consumidor satisfeito divulga o produto para pessoas do seu relacionamento, que por sua vez têm grande probabilidade de tornarem clientes.

2.2.3 Mercado concorrente

Identificar o mercado concorrente é o primeiro passo para a posterior observação do comportamento deste. Os concorrentes de acordo com Chiavenato (1994) são “empresas que

concorrem entre si para a obtenção dos recursos necessários e para a conquista dos mercados para a colocação dos seus produtos ou serviços”.

A concorrência pode trazer benefícios para a empresa ou pode arruiná-la. O gestor deve traçar estratégias para acompanhar seus atos e aproveitar oportunidades que possam surgir no mercado benéficas a ambas. Para Cobra (1992) a atuação da concorrência força a organização, adaptação e inovação da empresa com o intuito de vencerem no mercado.

2.2.4 Mercado fornecedor

A abertura do mercado interno aos produtos do mercado externo dá vazão a diversos fornecedores distintos com suas próprias propostas e dispostos a adquirir um novo cliente.

Cobra (1992) chama a atenção ao considerar o fornecedor um concorrente potencial, visto que ele pode verticalizar seu negócio, tornando-se um concorrente direto. Atento a esta variante, o empreendedor deve monitorar e precaver-se suas atitudes. Entretanto, pode ser vantajoso distinguir os possíveis fornecedores a fim de obter melhores preços, produtos e um atendimento diferenciado. Neste sentido, Degen (1989) enfatiza a possibilidade de um fornecedor ajudar o futuro empreendedor por acreditar em sua fidelização caso o negócio seja um sucesso.

2.3 Aspectos legais e jurídicos

Os aspectos jurídicos dizem respeito às formas referentes à constituição da empresa, os encargos incorridos sobre sua atuação além de auxiliar o empreendedor na assinatura de contratos com fornecedores, seguros, entre outras enquanto os aspectos legais estão relacionados com as exigências legais e/ou incentivos fornecidos pelos governos federal, estadual e municipal. (WOILER E MATHIAS, 1996).

2.3.1 Constituição jurídica da empresa

A escolha da forma jurídica da empresa deve satisfazer principalmente as condições impostas pelo volume de capital necessário. Chiavenato (1995) classifica três formas jurídicas básicas: a firma individual, a sociedade de pessoas e a sociedade anônima. Após deve-se projetar seus estatutos e atender às formalidades de constituição da nova pessoa jurídica.

A escolha da forma jurídica da empresa deve satisfazer principalmente as condições impostas pelo volume do capital necessário.

2.3.2 Empresa de pequeno porte

Para definir o porte da empresa pode-se considerar o número de empregados, o faturamento anual, o patrimônio, etc.

Com relação ao faturamento anual considera-se uma empresa de pequeno porte, a nível federal, aquela que esteja na faixa de R\$120.000,00 à R\$ 1.200.00,00 e a nível estadual, a que esteja na faixa de R\$ 90.000,00 à R\$ 1.200.000,00.

Levando-se em consideração o número de empregados, o SEBRAE (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas) classifica a empresa segundo a Tabela 1.

Tabela 1. Caracterização das Pequenas, Médias e Grandes empresas

| Classificação (Porte) | Número de empregados | |
|--------------------------|----------------------|---------------------|
| | Indústria | Comércio e Serviços |
| Pequena | 20 a 99 | 10 a 49 |
| Média | 100 a 499 | 50 a 99 |
| Grande | 500 ou mais | 100 ou mais |

Fonte: Chiavenato (1994)

2.4 Aspectos ambientais

O ambiente organizacional pode ser definido como sendo “a agregação de todas as condições, eventos e influências que envolvem e interagem nesse ambiente.” (KWASNICKA, 1995, p.91).

Considerar a empresa como um sistema aberto, ou seja, sujeito a influências externas é de grande importância quando se quer ajustá-los à sociedade. O ambiente proporciona condições favoráveis ou não ao sucesso do empreendimento.

Para Montana e Charnov (1998), o ambiente externo envolve os fatores externos que influenciam a organização; estão incluídos os fatores econômicos, políticos, sociais e de tecnologia avançada. Também exercem impactos imediatos os fatores ambientais que podem ser exemplificados pelos acionistas, bancos, sindicatos , fornecedores e clientes. Com relação

ao ambiente interno envolve os fatores internos de uma organização que constituem seus recursos, incluindo os fatores financeiros, físicos, humanos e tecnológicos.

2.5 Aspectos administrativos

A realização de certa meta de produção pode implicar na criação de novos turnos de trabalho, na introdução de um novo departamento, na criação de um órgão de assessoria, ou ainda na adoção de uma política de descentralização.

2.5.1 Estrutura organizacional

A estrutura de uma organização especifica sua divisão das atividades do trabalho e mostra como as funções ou atividades diferentes estão interligadas; em certo sentido também mostra o nível de especialização das atividades do trabalho. Também indica a estrutura de hierarquia e de autoridade da organização, mostrando suas relações de subordinação. Dá estabilidade e continuidade que permitem uma sobrevida às idas e vindas das pessoas coordenando suas relações com o ambiente.

O termo organização tem vários significados. Pode ser usado para referir-se ao seguinte:

1. A maneira pela qual a administração propõe uma estrutura formal para usar com melhores resultados seus recursos financeiros, físicos, materiais e humanos.
2. A forma como a organização agrupa suas atividades, sendo a cada componente administrativo atribuído um gerente com autoridade para supervisionar seus membros.
3. Os relacionamentos entre funções, cargos, tarefas e empregados.
4. A maneira como os administradores subdividem as tarefas que devem ser executadas em seus departamentos e delegam a autoridade necessária para que sejam realizadas.”(MEGGINSON et al, 1986, p.192).

A estrutura orgânica trata dos esquemas de organização geral de uma empresa. Esta precisa ser estabelecida de modo que os vários executivos e subordinados sejam ligados entre si num arcabouço efetivo.

[...] As organizações são caracterizadas por um conjunto de relações sociais estáveis deliberadamente criadas, com a explícita intenção de

alcançar objetivos e propósitos. Assim uma organização é uma unidade social dentro da qual as pessoas alcançam relações estáveis (não necessariamente face a face) entre si, no sentido de facilitar o alcance de um conjunto de objetivos ou metas.¹

2.5.2 Administração de recursos humanos

Envolve as atividades diretamente relacionadas às pessoas. Trata funções como: recrutamento, seleção, remuneração, treinamento, desenvolvimento, pesquisa auditoria e desligamento (MONTANA E CHARNOV, 1998).

É uma área bastante delicada por envolver as pessoas que farão a organização se desenvolver. O bom funcionamento dependerá da relação empresa-empregado.

2.6 Aspectos operacionais

Envolve a operacionalização do processo inerente ao foco da empresa. Estes aspectos devem ser estudados minuciosamente, sendo planejados, programados, controlados.

2.6.1 Produtos e serviços

O produto deve ser definido de modo que satisfaça as necessidades e ensaios do cliente. Dolabela (1999) classifica os produtos em bens duráveis, bens não-duráveis, serviços, bens de conveniência, bens de compra comprada e bens de uso especial.

2.6.2 Planejamento, programação e controle

Planejar é escolher um curso de ação e decidir adiantadamente o que deve ser feito, em que sequência, quando e como. [...] O planejamento proporciona a base para a ação efetiva que resulta da capacidade da administração de prever e preparar-se para mudanças que poderiam afetar os objetivos organizacionais. É a base para integrar as funções de administração e é especialmente necessário para controlar as operações da organização. (MEGGINSON et al 1986, p. 105).

¹ Chiavenato faz a citação de Arthur L. Stinchcombe, "Social Structure and Organizations", in Handbook of Organizations, James G. March (ed), Chicago, Ill., Rand McNally College Publishing Co., 1965, p. 142.

O empreendedor deve possuir um plano de ação a fim de orientar sua tomada de decisão, auxiliando as ações estratégicas e operacionais. Muitas vezes os planos são utilizados como dispositivos de controle para determinar como os executivos devem tomar decisões. Esta atitude diminui a margem de erro de uma ação.

A partir do planejamento, deve-se mensurar suas metas e adotar prazos para sua execução. Acompanhando todo o processo, controlando.

2.6.3 Tamanho e localização

Primeiramente, a definição do tamanho e a localização do empreendimento são fundamentais para posteriores análises de investimento e previsão de retorno do capital, partindo-se da capacidade de absorção da demanda.

Segundo Buarque (1984) o tamanho é definido contrapondo-se duas variáveis: a de viabilidade e a de otimização. Deste modo, o tamanho ótimo será aquele que conduza ao custo unitário mínimo e que atenda a demanda atual e a futura.

Ao mesmo tempo deve-se considerar a localização tentando a aproximação do cliente, facilidade de acesso e redução de custos simultaneamente. Woiler e Mathias (1996) ressaltam a necessidade de se considerar futuras ampliações.

2.6.4 Layout

O layout diz respeito à distribuição espacial dos meios físicos ou disposição dos equipamentos no terreno. Trata-se de um esboço dos ambientes da edificação e da distribuição dos materiais necessários ao desenvolvimento das atividades do negócio. Tem o propósito de racionalizar o uso do espaço de maneira a tirar o máximo de proveito.

2.7 Aspectos econômico-financeiros

Um empreendimento requer um montante de investimento a ser definido a fim de estabelecer as medidas a serem adotadas para sua aquisição. Esta aquisição pode-se dar sob forma de capital próprio, empréstimos bancários, financiamentos pequenos e aplicações com rentabilidade.

2.7.1 Investimento em ativo imobilizado

O cálculo dos investimentos fixos é fundamental para estabelecer se existe viabilidade ou não do projeto. Esta etapa envolve os cálculos dos custos das instalações necessárias à empresa e das atividades e recursos adicionais necessários ao pleno funcionamento de suas atividades.

Buarque (1984) cita alguns itens a serem calculados pelo projetista nesta etapa, são eles:

- a) Custos de aquisição do terreno em casa de construção de edifício próprio, incluindo gastos legais de escritura, impostos, taxas, registros, e outros gastos.
- b) Custos da construção de todas as edificações civis necessárias, ou em caso de aluguel.
- c) Custos das obras complementares à construção civil como esgotos e canalizações de água, luz, etc.
- d) Valores dos equipamentos e máquinas a serem adquiridas para uso direto ou indireto na empresa devendo-se levar em consideração o preço dos impostos, fretes e gastos com instalações. Neste item é importante prever se o equipamento será importado ou nacional, pois se for importado deve-se partir do valor FOB e acrescentar os fretes e seguros até obter o valor CIF.
- e) Estimar os gastos com a aquisição de móveis, utensílios e veículos a serem utilizados.
- f) Estabelecer uma margem de erro ao orçamento, geralmente calculado como uma percentagem da soma dos investimentos fixos e que varia de acordo com a experiência existente sobre este tipo de projeto.

2.7.2 Financiamento

O financiamento é uma forma de obtenção de capital, seja ele para iniciar um negócio, investir em novos equipamentos, reestruturar o ambiente físico, ou simplesmente como forma de especulação em longo prazo.

Para Chiavenato (1995) financiamento é uma operação por meio da qual a empresa obtém recursos financeiros de terceiros para capital de giro inicial ou ativos permanentes, bem como para investimento.

Os investimentos são classificados como investimentos de curto prazo, médio ou longo sendo definido de acordo com a sua aplicação.

Segundo Gitman (1984) o financiamento a curto prazo consiste em obrigações que devem vencer num período inferior a um ano, destinado a dar suporte aos ativos circulantes da empresa como caixa, títulos negociáveis, duplicatas a receber e estoques. Chiavenato (1995) acrescenta, ainda, que esta forma de investimento pode ser destinada ao financiamento de clientes.

2.7.3 Capital de giro inicial

O capital de giro inicial de uma empresa é o montante necessário para o início das atividades. Segundo Dolabela (1999) diz respeito ao aluguel do imóvel, pró-labore, salários e encargos, telefone, luz, depreciações, etc.

2.7.4 Fluxo de caixa

Fluxo de caixa envolve as entradas e as saídas de caixa da empresa. Sanvicente (1998) diz que o fluxo de caixa reflete o capital gerado pela atividade da empresa e seu destino, se o dinheiro é distribuído para o pagamento dos credores ou se é destinado aos acionistas da empresa.

Num negócio incipiente as entradas e as saídas de caixa são de difícil estimação, os valores são de difícil projeção e os riscos são eminentes. Degen (1989) sugere algumas técnicas auxiliares para minimizarem os erros: fazer análise da sensibilidade do fluxo de caixa, projetá-lo em dólares e controlar a contabilidade de caixa.

2.7.5 Depreciação

O cálculo da depreciação é importante, por tratar-se de uma fonte de recursos em termos de caixa, visto que pode ser abatido do imposto de renda.

Buarque (1985) conceitua depreciação como a perda de valor que sofrem os bens de capital em virtude dos anos de operação. A depreciação pode ser decorrente de fatores físicos (uso ou desgaste), fatores funcionais (insuficiência e obsolescência) e por acontecimentos eventuais (acidentais).

Woiler e Mathias (1996) apontam três pontos de vista a conceituar a depreciação: ponto de vista do engenheiro, ponto de vista do contador e ponto de vista do economista. Na grande maioria adota-se os critérios do fisco para o cálculo da depreciação.

Tabela 2 Taxas percentuais de depreciação

| ITEM | TAXA |
|---|---------|
| Construção civil | 4% a.a. |
| Máquinas e equipamentos | 10% a a |
| Acessórios e ferramentas, veículos, despesas pré-operacionais | 20% a a |
| Móveis e utensílios | 10% a a |

Fonte: Woiler e Matias (1996).

2.7.6 Custos

Os custos determinam o dispêndio financeiro para a implantação do negócio. Buarque (1984) distingue dois tipos de custos: os custos de instalação da unidade de produção e os custos do processo em si. O primeiro é chamado de custos de investimento ou custos de capital ou somente investimentos, enquanto o segundo é o custo de operação ou de produção, administração e vendas.

Ainda pode-se classificar os custos em custos fixos, variáveis e semivariáveis.

Para Woiler e Mathias (1996) os custos fixos são aqueles independentes do volume de produção, assim como: terrenos, edificações, maquinarias, equipamentos, gastos com edificações, entre outros. São custos não envolvidos diretamente com a produção.

Os custos variáveis ou custos de atividade são aqueles diretamente envolvidos no processo de produção. Nesta categoria incluem-se os gastos com energia elétrica, água, telefone, matérias-primas entre outros. (WOILER E MATHIAS, 1996)

Quando os gastos não possuem uma utilização contínua na produção, os custos são classificados como custos semivariáveis.

2.7.7 Receita

Está relacionada às entradas de capital da empresa no que diz respeito às suas arrecadações mediante prestação de serviço ou venda de produto.

Para o preço do serviço Dolabela (1999) sugere que seja levado em consideração o preço praticado pelos concorrentes.

2.7.8 Lucro líquido

Trata-se da diferença entre as receitas e as despesas. Cabe ao empreendedor a tarefa de preservá-lo positivo.

2.7.9 Margem de contribuição

É a diferença entre a Receita e a Despesa Variável, ou seja, o percentual de cada R\$1,00 de vendas após a cobertura dos custos variáveis.

2.7.10 Métodos de avaliação de investimentos

Os métodos de avaliação de investimentos são indicadores do tempo necessário para recuperar o capital aplicado no negócio. Pode-se utilizar o período pay-back, a taxa interna de retorno e o valor presente líquido.

O período pay-back, ou também dito recuperação de investimento, é o tempo necessário para o futuro empreendedor recuperar o capital aplicado.

Este método iguala o valor presente líquido ao investimento inicial realizado pelo empreendedor. Caso a taxa interna de retorno for maior do que a taxa de retorno esperado pelo empreendedor o projeto pode ser aceito, caso contrário rejeita-se o investimento no projeto.

O valor presente líquido (VPL) servirá de uma análise do empreendimento mediante a uma taxa de retorno estabelecida pelo empresário. Se o valor do VPL for positivo indicará que a empresa proporcionará um retorno acima das expectativas do empresário, enquanto se o valor for negativo significará que o retorno ficou abaixo do esperado.

3 METODOLOGIA

Informa o modo como serão coletados os dados necessários a elaboração do trabalho. Incluem técnicas, métodos e procedimentos utilizados em cada etapa.

3.1 Tipos de pesquisa

Para atender as exigências do presente projeto foi realizada uma pesquisa de caráter exploratório descritivo. Exploratório, pois “há pouco conhecimento acumulado e sistematizado sobre a área a ser estudada” (VERGARA, 1998, p. 55) e descritiva porque “expõe características de determinada população ou de determinado fenômeno” (VERGARA, 1998, p. 55) sem o compromisso de explicá-lo.

A pesquisa do tipo exploratório foi utilizada no levantamento de informações sobre concorrentes, dados bibliográficos e estatísticos.

Com relação à abordagem metodológica, sua natureza é do tipo qualitativa e quantitativa.

Segundo Richardson (1985), o método qualitativo descreve a complexidade de determinado problema, analisando a interferência de certas variáveis permitindo, assim, a obtenção de informações referentes a preferências, gostos, sentimentos entre outros. Já o método quantitativo, “caracteriza-se pelo emprego da quantificação tanto nas modalidades de coleta de informações, quanto no tratamento dessas através de técnicas estatísticas”. (RICHARDSON, 1985, p.29). Este método garante a precisão dos resultados e evita a distorção da análise e interpretação dos mesmos.

3.2 Tipos de dados

A pesquisa desenvolveu-se com a utilização de dados primários e secundários. Para a obtenção dos dados primários foram utilizados questionários autopreenchidos, estruturados e não disfarçados (apêndice 01) a fim de atender as necessidades específicas da pesquisa. Os dados secundários, por sua vez, foram coletados junto a órgãos como o SEBRAE – Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas, IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística, Prefeitura Municipal de Florianópolis, AEMFLO – Associação Empresarial da Região

Metropolitana de Florianópolis, Secretaria Municipal de Esportes, Vigilância Sanitária e Ministério da Saúde além de obras bibliográficas, revistas e jornais.

3.3 Instrumento de pesquisa

O universo da pesquisa abrangerá a população da Ilha de Santa Catarina, com idade superior a quarenta anos.

Como a população da pesquisa é superior a 100.000 (cem mil) habitantes ela é considerada infinita e fórmula a ser utilizada de acordo com Mattar (1999) é:

$$N = \frac{\delta^2 \cdot p \cdot q}{e^2}$$

Onde:

N: tamanho da amostra;

δ : nível de confiança escolhido, em termos de desvio padrão;

p: proporção das características pesquisadas no universo, calculada em porcentagem;

q: proporção do universo que não possui a característica pesquisada ($100 - p$);

e: erro de estimação admitido.

Sendo assim:

δ (nível de confiança) = 95 %, o que equivale a dois sigmas;

p = 50%

q = 50%

e (erro permitido) = 7%

Calculou-se a amostra:

$$N = \frac{2^2 \cdot 50 \cdot 50}{7^2}$$

N = 204,08 = 204 pessoas a serem questionadas

Os questionários foram aplicados no período de 27 de março a 5 de abril no ano corrente, no início da manhã e final de tarde de acordo com a disponibilidade de tempo da

acadêmica. Os locais escolhidos para a aplicação do questionário foram o Beira Mar Shopping e a Avenida Beira Mar Norte devido ao grande fluxo de pessoas, no horário da pesquisa.

Antes de o questionário ser aplicado, realizou-se um pré-teste. Nesta etapa, dez pessoas entre elas amigos, professores e familiares analisaram o questionário e sugeriram algumas modificações em sua estrutura. Estas alterações são importantes para que na hora de execução do questionário, os objetivos sejam alcançados e não altere prejudique seu resultado.

A questão introdutória do questionário vai direto qualificar o indivíduo entre ativo ou sedentário. Dentre os sedentários, graças ao pré-teste acrescentou-se o item que enquadre os indivíduos que praticavam atividade física e por um motivo qualquer pararam.

Respondendo afirmativamente, a primeira questão o entrevistado segue para um bloco de perguntas (questão 2 a 7) que irá definir o perfil do indivíduo quanto à prática da atividade física. Questiona sobre a modalidade praticada, a quantidade de horas dispensadas ao exercício, o melhor período para se exercitar, o local onde é realizada a atividade e os motivo(s) pelo(s) quais o entrevistado escolhe o local.

A questão 4, que se refere à quantidade de horas semanais dedicadas à atividade física, sofreu uma pequena alteração no intervalo de horas, este foi reduzido para que o pesquisado melhor se enquadrar.

A questão 7 sobre os motivos da escolha do lugar para se exercitar, foi acrescentado o item Outros para que a pessoa pudesse melhor se expressar.

A questão 8, dirigida aos sedentários tenta identificar o motivo pelo qual o pesquisado deixou de praticar atividade física ou por quê nunca praticou.

As questões 9 e 10 estão relacionadas à preocupação com a saúde, com o fato de o entrevistado realizar consultas médicas periódicas ou não consultar médicos e quais profissionais da área da saúde são consultados.

A questão 11 aborda alguns itens considerados importantes na escolha de uma academia de ginástica. Nesta questão foi proposto que o pesquisado optasse por no máximo três itens que ele considerasse mais importante dentre os relacionados.

As questões 12 a 14 têm como finalidade identificar a aceitabilidade de uma academia de ginástica somente para pessoas com mais de quarenta anos de idade. Ainda pergunta-se qual(is) atividade(s) o entrevistado gostaria que fosse(m) oferecida(s) e se sua localização tem de ser necessariamente próximo ao seu bairro.

O bloco de perguntas compreendidas de 15 a 23 objetiva identificar o perfil sócio-econômico do pesquisado. Neste bloco de perguntas, foi sugerido que se acrescentasse o item nenhum(a) às questões referentes ao hábito de leitura de jornal ou revista (questões 17 e 18, respectivamente). Este questionário pode ser observado no Apêndice 1.

Com o intuito de conhecer um pouco mais o mercado concorrente, foram realizadas visitas e entrevistas semi-estruturadas a algumas academias de ginástica de Florianópolis. A amostra foi qualitativa e por conveniência. Foram escolhidas algumas mais antigas e reconhecidas na região. Na ocasião, foram mencionados o tempo de atuação no mercado, o número de alunos matriculados, a frequência de alunos na faixa etária pesquisada e o tipo de atividade oferecida especificamente ao público, se for o caso, ou ainda, as atividades mais procuradas por esta faixa etária. As visitas ocorreram entre os dias 21 e 22 de março do ano corrente. Esta entrevista encontra-se no Apêndice 2.

3.4 Resultados da pesquisa

Após a aplicação dos questionários, foi desenvolvida sua tabulação para posterior análise.

A primeira questão teve o papel de direcionar a pesquisa em duas partes. A primeira define o perfil do entrevistado com relação à prática do exercício físico regular e o motivo pelo qual ele deixou de praticar ou nunca praticou. Em seguida, o questionário irá abordar a preocupação com a saúde, seguindo para a questão dos fatores relevantes na escolha de uma academia de ginástica e da questão objetivo deste projeto: a aceitabilidade da academia de ginástica que atenda apenas pessoas com mais de quarenta anos de idade. Por fim, segue o perfil sócio-econômico do entrevistado.

Com relação ao número de praticantes de atividades físicas dos 204 entrevistados, 132 responderam que praticam atividade física regular, ou seja 65%; 60 praticavam e deixaram de praticá-la, o que representa 29% da amostra e apenas 12 pessoas afirmaram serem sedentárias, o que equivale a 6%. Estes números indicam uma certa preocupação com este hábito saudável, e ele é apresentado na Tabela 3, a seguir.

Tabela 3 – Número de praticantes de atividades físicas, ex-praticantes ou sedentários

| | Frequência Absoluta | Frequência Absoluta Acumulada | Frequência Relativa (%) | Frequência Relativa Acumulada (%) |
|-----------------------|---------------------|-------------------------------|-------------------------|-----------------------------------|
| Sim | 132 | 132 | 65 | 65 |
| Nunca pratiquei | 12 | 144 | 6 | 71 |
| Pratiquei, mas parei. | 60 | 204 | 29 | 100 |
| Total | 204 | | 100 | |

Fonte: dados primários.

As questões a seguir, foram direcionadas às pessoas que possuem o hábito de praticar atividade física, o equivalente a 65% dos entrevistados.

A questão 2 verifica a frequência semanal da atividade física. Segundo recomendações médicas o ideal é praticar pelo menos duas vezes na semana, com duração que varie de quarenta e cinco minutos à uma hora. De acordo com as respostas, 41% praticam mais de três vezes por semana, 36% praticam três vezes e 23% praticam até duas vezes por semana (Conforme Tabela 4). É preciso, bastante cuidado neste último resultado, pois ele pode englobar as pessoas que praticam atividade física somente nos finais de semana, que pode trazer sérios riscos à saúde ao invés de beneficiar. Os médicos alertam frequentemente este fato.

Tabela 4 – Frequência semanal da atividade física

| | Frequência Absoluta | Frequência Absoluta Acumulada | Frequência Relativa (%) | Frequência Relativa Acumulada (%) |
|-------------------------------|---------------------|-------------------------------|-------------------------|-----------------------------------|
| Até duas vezes na semana | 30 | 30 | 23 | 23 |
| Três vezes por semana | 48 | 78 | 36 | 59 |
| Mais de três vezes por semana | 54 | 132 | 41 | 100 |
| Total | 132 | | 100 | |

Fonte: dados primários.

Com relação às modalidades praticadas pelos entrevistados, aquela com maior número de adeptos é a caminhada. Mazo et al (2001) lembram que a atividade pode ser praticada por iniciantes e pessoas portadoras com potencial para desenvolver doenças cardiocirculatórias e respiratórias, servindo como antídoto. Trata-se de uma modalidade também indicada por médicos e profissionais da área da saúde para aqueles indivíduos sedentários, obesos, como

doenças crônico-degenerativas e em reabilitação. Na pesquisa 40%, dos entrevistados a praticam, o que equivale a 102 pessoas. Outra modalidade, bastante praticada é a musculação com 12% dos entrevistados. Apesar de pouco difundido entre os idosos o trabalho de força muscular promovem ganho de massa muscular quando são específicos, proporcionando bons resultados na manutenção da independência e autonomia. Em seguida, a hidroginástica é a mais praticada (10%). Esta modalidade pode ser praticada por qualquer pessoa, independente da idade, do nível de capacidade física e afinidade com a água.

As outras modalidades praticadas não apresentam uma grande frequência, mas podem ser relacionadas: corrida 5%, dança 4%; ginástica localizada 4%; natação 3%; tênis 3% e yoga 3%. Outras modalidades pouco citadas, que totalizaram 11% são andar de bicicleta, jogar boliche, velejar, fazer alongamento e sessões de hidroterapia.

Obs: Nesta questão, os pesquisados poderiam optar por mais de uma modalidade e o resultado está na Tabela 5.

Tabela 5 - Modalidades praticadas

| | Frequência Absoluta | Frequência Absoluta Acumulada | Frequência Relativa (%) | Frequência Relativa Acumulada (%) |
|----------------------|---------------------|-------------------------------|-------------------------|-----------------------------------|
| Caminhada | 102 | 102 | 40 | 40 |
| Corrida | 12 | 114 | 5 | 45 |
| Dança | 10 | 124 | 4 | 49 |
| Futebol | 6 | 130 | 2 | 52 |
| Ginástica aeróbica | 5 | 135 | 2 | 54 |
| Ginástica localizada | 10 | 145 | 4 | 58 |
| Hidroginástica | 26 | 171 | 10 | 68 |
| Musculação | 31 | 202 | 12 | 80 |
| Natação | 8 | 210 | 3 | 83 |
| Tênis | 7 | 217 | 3 | 86 |
| Yoga | 7 | 224 | 3 | 89 |
| Outras | 28 | 252 | 11 | 100 |
| Total | 252 | | 100 | |

Fonte: dados primários.

As aulas de hidroginástica, natação, ginásticas ou outra atividade qualquer variam de 45 minutos a 1 hora. Neste sentido, os entrevistados foram questionados quanto ao tempo dispensado por semana à atividade física. Conforme a Tabela 6, 48 deles responderam que

gastam de 3 a 4 horas por semana, 37 gastam de 5 a 6 horas, 23 gastam até duas horas, 17 gastam de 7 a 8 horas e 7 praticam mais de 8 horas por semana.

Tabela 6 - Horas semanais dedicadas à atividade física

| | Frequência Absoluta | Frequência Absoluta Acumulada | Frequência Relativa (%) | Frequência Relativa Acumulada (%) |
|-----------------|---------------------|-------------------------------|-------------------------|-----------------------------------|
| Até 2 horas | 23 | 23 | 17 | 17 |
| De 3 a 4 horas | 48 | 71 | 36 | 54 |
| De 5 a 6 horas | 37 | 108 | 28 | 82 |
| De 7 a 8 horas | 17 | 125 | 13 | 95 |
| Mais de 8 horas | 7 | 132 | 5 | 100 |
| Total | 132 | | 100 | |

Fonte: dados primários.

De acordo com a Tabela 7, a maioria dos entrevistados exercitam-se mais pela manhã (67%). Em seguida, vêm aqueles que preferem a noite (41%), geralmente são pessoas que trabalham durante o dia. Pela tarde, uma pequena minoria que corresponde a 24%. Este período geralmente, é destinado a outras atividades. Desta amostra, algumas senhoras neste horário reúnem-se para fazerem trabalhos manuais, serviços voluntários e para jogar com as amigas.

Tabela 7 - Período em que o exercício é realizado

| | Frequência Absoluta | Frequência Absoluta Acumulada | Frequência Relativa (%) | Frequência Relativa Acumulada (%) |
|--------------|---------------------|-------------------------------|-------------------------|-----------------------------------|
| Matutino | 67 | 67 | 51 | 51 |
| Vespertino | 24 | 91 | 18 | 69 |
| Noturno | 41 | 132 | 31 | 100 |
| Total | 132 | | 100 | |

Fonte: dados primários.

Pelo fato de um grande número de entrevistados caminharem, o local onde se exercitam não é nenhum dos inicialmente propostos. O resultado apresentado na Tabela 8 indicou que 36% deles praticam em outros lugares com destaque para a Avenida Beira Mar e o Parque da Lama. Em conformidade com as modalidades mais praticadas, seguem as

academias com 26%. Em seguida, foi apontada a praia com 23%, a casa com 11% e os clubes com 4%.

Tabela 8 – Local onde se exercita

| | Frequência Absoluta | Frequência Absoluta Acumulada | Frequência Relativa (%) | Frequência Relativa Acumulada (%) |
|--------------|---------------------|-------------------------------|-------------------------|-----------------------------------|
| Casa | 17 | 17 | 11 | 11 |
| Praia | 35 | 52 | 23 | 35 |
| Academia | 38 | 90 | 26 | 60 |
| Clube | 6 | 96 | 4 | 64 |
| Outros | 53 | 149 | 36 | 100 |
| Total | 149 | | 100 | |

Fonte: dados primários.

Os motivos da escolha do local ou dos locais, para quem pratica mais de uma atividade são bastante variados e estão ilustrados na Tabela 9. Dos 132 pesquisados, 65 escolhem o local para se exercitarem por comodidade; 41 pela tranquilidade; 24 pela assistência especializada; 23 pelo conforto; 18 por outros motivos; 5 pela segurança e 5 pelas relações pessoais. Entre os outros motivos foram mencionados o condicionamento físico e a questão estética, o local da atividade e a saúde por si só. Nesta questão, o pesquisado poderia optar por mais de uma alternativa que melhor se identificasse.

Tabela 9 – Motivo(s) da escolha do(s) local(is)

| | Frequência Absoluta | Frequência Absoluta Acumulada | Frequência Relativa (%) | Frequência Relativa Acumulada (%) |
|---------------------------|---------------------|-------------------------------|-------------------------|-----------------------------------|
| Segurança | 5 | 5 | 3 | 3 |
| Conforto | 23 | 28 | 13 | 15 |
| Tranquilidade | 41 | 69 | 23 | 38 |
| Assistência especializada | 24 | 93 | 13 | 51 |
| Relações pessoais | 5 | 98 | 3 | 54 |
| Comodidade | 65 | 163 | 36 | 90 |
| Outros | 18 | 181 | 10 | 100 |
| Total | 181 | | 100 | |

Fonte: dados primários. Base: 204 questionários

Nesta parte, os 72 entrevistados que nunca praticaram atividade física ou deixaram de praticá-la, justificam o sedentarismo pela falta de tempo (43%), por outro motivo (33%) e por problemas de saúde (17%), de acordo com a Tabela 10. Geralmente, as pessoas optam pela justificativa falta de tempo para simplificar a resposta. De certo modo, é a justificativa mais cômoda. Entretanto, estas pessoas deixam de levar em consideração os inúmeros benefícios proporcionados pela prática regular da atividade física.

Tabela 10 - Motivo para a abstinência à atividade física

| | Frequência Absoluta | Frequência Absoluta Acumulada | Frequência Relativa (%) | Frequência Relativa Acumulada (%) |
|--------------------|---------------------|-------------------------------|-------------------------|-----------------------------------|
| Falta de tempo | 31 | 31 | 43 | 43 |
| Problemas de saúde | 17 | 48 | 24 | 67 |
| Outro motivo | 24 | 72 | 33 | 100 |
| Total | 72 | | 100 | |

Fonte: dados primários.

Pietro apud Mazo et al (2001), afirma que na idade pré-senil ou do primeiro envelhecimento começam a aparecer os primeiros sinais de envelhecimento, os quais representam frequentemente o aparecimento de doenças, alertando para a necessidade de fazer um acompanhamento médico com exames periódicos. Na pesquisa, entretanto, os entrevistados não mostram muita preocupação, 46% deles realiza uma consulta ao ano e 22% não vão ao médico, destes alguns acrescentam que só vão se precisarem. Em seguida, 16% consultam de três em três meses; 6% consultam de seis em seis meses; 6% consultam uma vez ao mês e 3% consultam de dois em dois meses. Este resultado pode ser observado na Tabela 11.

Tabela 11 - Periodicidade de consultas médicas ao ano

| | Frequência Absoluta | Frequência Absoluta Acumulada | Frequência Relativa (%) | Frequência Relativa Acumulada (%) |
|--------------|---------------------|-------------------------------|-------------------------|-----------------------------------|
| Mensal | 13 | 13 | 6 | 6 |
| Bimestral | 7 | 20 | 3 | 10 |
| Trimestral | 32 | 52 | 16 | 25 |
| Semestral | 13 | 65 | 6 | 32 |
| Anual | 94 | 159 | 46 | 78 |
| Não consulta | 45 | 204 | 22 | 100 |
| Total | 204 | | 100 | |

Fonte: dados primários.

Na área da saúde, existem vários profissionais especializados e de suam importância ao envelhecimento saudável. Por este motivo, foi perguntado ao entrevistado qual o profissional mais procurado. O resultado é apresentado na Tabela 12. Em primeiro lugar, foi apontado o médico representando 79% da amostra. Das especialidades médicas foram mencionados ginecologistas, urologistas, cardiologista, clínico geral entre outros. Doze por cento indicaram outros especialistas; 8% m *personal trainer* e 1% nutricionista. A sociedade ocidental ainda não está habituada a procurar outros especialistas. No oriente, onde a sociedade tem uma postura diferente da nossa. A holística é bastante difundida, principalmente na área da saúde. O organismo reage de acordo com o pleno funcionamento da partes, incluindo o psíquico e o funcional.

Tabela 12 - Profissional(is) da área da saúde consultados com frequência

| | Frequência Absoluta | Frequência Absoluta Acumulada | Frequência Relativa (%) | Frequência Relativa Acumulada (%) |
|------------------|---------------------|-------------------------------|-------------------------|-----------------------------------|
| Médico | 125 | 125 | 79 | 79 |
| Nutricionista | 2 | 127 | 1 | 80 |
| Personal Trainer | 13 | 140 | 8 | 88 |
| Outros | 19 | 159 | 12 | 100 |
| Total | 159 | | 100 | |

Fonte: dados primários.

Quando um indivíduo procura algum serviço específico, alguns fatores são levados em consideração na escolha. Estes fatores podem estar explícitos como preço, ou implícitos, como o atendimento, a empatia com o ambiente, com as pessoas, entre outros. Os entrevistados apontaram alguns itens como relevantes na escolha da academia de ginástica, de acordo com a Tabela 13. São eles: academias com profissionais experientes e atenciosos (24%), locais com fácil estacionamento (15%), 15% ambientes limpos e higiênicos (15%), equipamentos de qualidade (15%), melhor preço (12%), ambiente climatizado (7%), salas espaçosas (6%) e atendimento diferenciado (6%).

Tabela 13 - Itens relevantes na escolha de uma academia de ginástica

| | Frequência Absoluta | Frequência Absoluta Acumulada | Frequência Relativa (%) | Frequência Relativa Acumulada (%) |
|--|---------------------|-------------------------------|-------------------------|-----------------------------------|
| Fácil estacionamento | 59 | 59 | 15 | 15 |
| Ambiente climatizado | 26 | 85 | 7 | 22 |
| Profissionais experientes e atenciosos | 93 | 178 | 24 | 46 |
| Higiene e limpeza | 58 | 236 | 15 | 62 |
| Equipamentos de qualidade | 57 | 293 | 15 | 77 |
| Salas espaçosas | 22 | 315 | 6 | 82 |
| Preço | 45 | 360 | 12 | 94 |
| Atendimento diferenciado | 23 | 383 | 6 | 100 |
| Total | 383 | | 100 | |

Fonte: dados primários.

Esta parte da pesquisa que envolve três perguntas, tenta mensurar a aceitabilidade de uma academia de ginásticas que atenda um nicho específico, o das pessoas com mais de quarenta anos de idade. Como apresentado na Tabela 14, 87% responderam que se matriculariam nesta academia, enquanto apenas 13% não se matriculariam.

Tabela 14 - Aceitabilidade de uma academia que atenda exclusivamente pessoas com mais de quarenta anos de idade

| | Frequência Absoluta | Frequência Absoluta Acumulada | Frequência Relativa (%) | Frequência Relativa Acumulada (%) |
|--------------|---------------------|-------------------------------|-------------------------|-----------------------------------|
| Sim | 178 | 178 | 87 | 87 |
| Não | 26 | 204 | 13 | 100 |
| Total | 204 | | 100 | |

Fonte: dados primários.

Dos 178 pesquisados que se matriculariam numa academia que atendesse apenas pessoas com mais de quarenta anos, optaram por outros serviços como: massagens estéticas e relaxantes (35%); bar/café com sala para leitura (14%); atividades programadas fora da academia (9%); recreacionista para cuidar das crianças (7%); outras atividades (7%); sauna (5%) e transporte próprio para os alunos 5% (Tabela 15). Dentre as outras atividades sugeridas, merece atenção assistência médica, fisioterapeutas e por último foi sugerido um salão de beleza.

Tabela 15 - Outro(s) serviço(s) que poderiam ser oferecidos por esta academia de ginástica

| | Frequência Absoluta | Frequência Absoluta Acumulada | Frequência Relativa (%) | Frequência Relativa Acumulada (%) |
|---|---------------------|-------------------------------|-------------------------|-----------------------------------|
| Sauna | 40 | 40 | 15 | 15 |
| Massagens estéticas e relaxantes | 91 | 131 | 35 | 51 |
| Transporte próprio para os alunos | 12 | 143 | 5 | 55 |
| Atividades programadas fora da academia | 23 | 166 | 9 | 64 |
| Recreacionista para cuidar das crianças | 17 | 183 | 7 | 71 |
| Bar/café com sala para leitura | 35 | 218 | 14 | 84 |
| Tratamentos estéticos | 22 | 240 | 8 | 93 |
| Outros | 19 | 259 | 7 | 100 |
| Total | 259 | | 100 | |

Fonte: dados primários.

Dos 178 pesquisados que se matriculariam nesta academia, 59% dizem que esta academia não precisa necessariamente ficar próximo de sua casa, enquanto 41% preferem o estabelecimento próximo de sua casa (Tabela 16).

Tabela 16 - Necessidade de a academia ficar próximo a casa

| | Frequência Absoluta | Frequência Absoluta Acumulada | Frequência Relativa (%) | Frequência Relativa Acumulada (%) |
|--------------|---------------------|-------------------------------|-------------------------|-----------------------------------|
| Sim | 73 | 73 | 41 | 41 |
| Não | 105 | 178 | 59 | 100 |
| Total | 178 | | 100 | |

Fonte: dados primários.

O bloco final de perguntas, irá definir o perfil sócio-econômico dos entrevistados. Pergunta-se o bairro onde o entrevistado mora, o jornal que ele lê habitualmente, a revista que ele lê habitualmente, seu grau de instrução, sua ocupação, a renda familiar mensal e, por fim, o sexo do entrevistado.

Tabela 17 – Bairro onde reside

| | Frequência Absoluta | Frequência Absoluta Acumulada | Frequência Relativa (%) | Frequência Relativa Acumulada (%) |
|-----------------|---------------------|-------------------------------|-------------------------|-----------------------------------|
| Centro | 45 | 45 | 22 | 22 |
| Trindade | 18 | 63 | 9 | 31 |
| Santa Mônica | 13 | 76 | 6 | 37 |
| Agronômica | 28 | 104 | 14 | 51 |
| Saco dos Limões | 6 | 110 | 3 | 54 |
| Outros | 94 | 204 | 46 | 100 |
| Total | 204 | | 100 | |

Fonte: dados primários.

Com relação aos bairros, a Tabela 17 aponta alguns nos quais os entrevistados podem residir. Dos 204 pesquisados, 46% moram em outros bairros que não foram relacionados na questão; 22% moram no centro de Florianópolis; 14% moram na Agronômica; 9% moram na Trindade; 6% moram no Santa Mônica e 3% moram no Saco dos Limões. Dentre os outros bairros onde os pesquisados moram merecem atenção o Pantanal, Coqueiros, a Lagoa da Conceição, o Córrego Grande, o Estreito, a Cachoeira do Bom Jesus, os Ingleses, a Praia Brava e Capoeiras.

Tabela 18 – Jornal lido habitualmente pelos entrevistados

| | Frequência Absoluta | Frequência Absoluta Acumulada | Frequência Relativa (%) | Frequência Relativa Acumulada (%) |
|--------------------|---------------------|-------------------------------|-------------------------|-----------------------------------|
| Nenhum | 11 | 11 | 5 | 5 |
| Diário Catarinense | 138 | 149 | 68 | 73 |
| O Estado | 25 | 174 | 12 | 85 |
| A Notícia | 3 | 177 | 1 | 87 |
| Outros | 27 | 204 | 13 | 100 |
| Total | 204 | | 100 | |

Fonte: dados primários.

Dos jornais lidos habitualmente pelos entrevistados 68% lêem o Diário Catarinense, 12% lêem O Estado e apenas 1% lê o A Notícia. Os 27% que afirmaram lerem outros jornais estão na lista A Folha de São Paulo, O Estado de São Paulo, o jornal O Globo, o Gazeta Mercantil e o Zero Hora, de acordo com a Tabela 18.

Tabela 19 – Revista lida habitualmente pelos entrevistados

| | Frequência Absoluta | Frequência Absoluta Acumulada | Frequência Relativa | Frequência Relativa Acumulada |
|--------------|------------------------|-------------------------------------|------------------------|-------------------------------------|
| Nenhuma | 17 | 17 | 6 | 6 |
| Veja | 145 | 162 | 54 | 60 |
| Exame | 17 | 179 | 6 | 66 |
| Isto é | 31 | 210 | 11 | 77 |
| Cláudia | 17 | 227 | 6 | 83 |
| Elle | 2 | 229 | 1 | 84 |
| Caras | 25 | 254 | 9 | 93 |
| Vip | 2 | 256 | 1 | 94 |
| Outras | 15 | 271 | 6 | 100 |
| Total | 271 | | 100 | |

Fonte: dados primários.

Das revistas lidas habitualmente pelos entrevistados a Revista Veja merece destaque por ter sido mencionada por 54% pessoas, conforme Tabela 19. A revista Istoé foi apontada em seguida por 11% das pessoas. Estas duas revistas têm caráter informativo e são formadoras de opinião. Em menor escala vem a Revista Caras lida por 9% das pessoas; a Exame lida por 6%; a Cláudia lida por 6%; a Vip lida por 1% pessoas e a Elle também lida por 1%. Dentre os entrevistados, 6% responderam que não tem o hábito de ler revistas e 6% responderam ler outras revista. Entre elas foram citadas a Revista Nova, a Casa Claudia, a Arquitetura e Construção e a Época.

Tabela 20 – Grau de instrução dos entrevistados

| | Frequência Absoluta | Frequência Absoluta Acumulada | Frequência Relativa (%) | Frequência Relativa Acumulada (%) |
|--------------------------|------------------------|-------------------------------------|-------------------------------|--|
| Primeiro grau incompleto | 8 | 8 | 4 | 4 |
| Primeiro grau completo | 13 | 21 | 6 | 10 |
| Segundo grau incompleto | 8 | 29 | 4 | 14 |
| Segundo grau completo | 31 | 60 | 15 | 29 |
| Superior incompleto | 12 | 72 | 6 | 35 |
| Superior completo | 132 | 204 | 65 | 100 |
| Total | 204 | | 100 | |

Fonte: dados primários.

Com relação ao grau de instrução, a Tabela 20 mostra que 132 entrevistados possuem o terceiro grau completo; 31 o segundo grau completo; 13 o primeiro grau completo; 12 o superior incompleto; 8 o primeiro grau incompleto e 12 pessoas possuem o segundo grau incompleto.

Tabela 21 – Ocupação dos entrevistados

| | Frequência Absoluta | Frequência Absoluta Acumulada | Frequência Relativa (%) | Frequência Relativa Acumulada (%) |
|---------------------|------------------------|-------------------------------------|-------------------------------|--|
| Administrador | 7 | 7 | 3 | 3 |
| Advogado | 6 | 13 | 3 | 6 |
| Aposentado | 33 | 46 | 16 | 23 |
| Arquiteto | 3 | 49 | 1 | 24 |
| Bioquímico | 5 | 54 | 2 | 26 |
| Contador | 4 | 58 | 2 | 28 |
| Dentista | 4 | 62 | 2 | 30 |
| Do lar | 35 | 97 | 17 | 48 |
| Economiário | 18 | 115 | 9 | 56 |
| Empresário | 9 | 124 | 4 | 61 |
| Engenheiro | 7 | 131 | 3 | 64 |
| Funcionário Público | 37 | 168 | 18 | 82 |
| Médico | 5 | 173 | 2 | 85 |
| Professor | 21 | 194 | 10 | 95 |
| Psicólogo | 4 | 198 | 2 | 97 |
| Técnico | 6 | 204 | 3 | 100 |
| Total | 204 | | 100 | |

Fonte: dados primários.

Das diversas ocupações, a Tabela 21 aponta que 18% dos entrevistados são funcionários públicos; 17% são do lar; 16% são aposentados; 10% são professores; 9% são economiários; 4% são empresários; 3% são administradores; 3% são advogados; 3% são engenheiros; 3% são técnicos; 2% são bioquímicos; 2% são contadores; 2% são dentistas; 2% são médicos; 2% são psicólogos e 1% são arquitetos.

Tabela 22 – Renda familiar mensal do entrevistado

| | Frequência Absoluta | Frequência Absoluta Acumulada | Frequência Relativa (%) | Frequência Relativa Acumulada (%) |
|--------------------------------|---------------------|-------------------------------|-------------------------|-----------------------------------|
| Até R\$ 2.500,00 | 67 | 67 | 33 | 33 |
| De R\$ 2.501,00 a R\$ 5.000,00 | 76 | 143 | 37 | 70 |
| De R\$ 5.001,00 a R\$ 7.500,00 | 43 | 186 | 21 | 91 |
| Mais de R\$ 7.500,00 | 18 | 204 | 9 | 100 |
| Total | 204 | | 100 | |

Fonte: dados primários.

Dos 204 pesquisados, 37% possuem renda familiar mensal na faixa de R\$ 2.501,00 a R\$ 5.000,00; 33% possuem renda familiar mensal até R\$ 2.500,00; 21% na faixa de R\$ 5.001,00 a R\$ 7.500,00 e 9% possuem renda familiar mensal superior a R\$ 7.500,00 (de acordo com a Tabela 22).

Tabela 23 - Faixa etária do entrevistado

| | Frequência Absoluta | Frequência Absoluta Acumulada | Frequência Relativa (%) | Frequência Relativa Acumulada (%) |
|-----------------|---------------------|-------------------------------|-------------------------|-----------------------------------|
| De 40 a 50 anos | 101 | 101 | 50 | 50 |
| De 51 a 60 anos | 69 | 170 | 34 | 83 |
| De 61 a 70 anos | 20 | 190 | 10 | 93 |
| Mais de 70 anos | 14 | 204 | 7 | 100 |
| Total | 204 | | 100 | |

Fonte: dados primários.

Como a pesquisa foi direcionada apenas aos possíveis clientes da academia de ginástica, a Tabela 23 mostra que 101 dos entrevistados encontram-se na faixa etária de 40 a 50 anos; 34% na de 51 a 60 anos. De acordo com Pietro apud Mazo et al (2001) a faixa compreendida entre os 45 anos até os 60 anos é conhecida como a idade do meio ou pré-senil. As pessoas que estão na faixa dos 60 aos 70, que na pesquisa correspondeu a 20 entrevistados, estão na senescência gradual, e os maiores de 70 anos que correspondeu a 14 entrevistados estão na chamada senilidade conclamada ou velhice.

Tabela 24 – Estado civil do entrevistado

| | Frequência Absoluta | Frequência Absoluta Acumulada | Frequência Relativa (%) | Frequência Relativa Acumulada (%) |
|--------------|---------------------|-------------------------------|-------------------------|-----------------------------------|
| Solteiro | 13 | 13 | 6% | 6% |
| Casado | 152 | 165 | 75% | 81% |
| Desquitado | 6 | 171 | 3% | 84% |
| Viúvo | 27 | 198 | 13% | 97% |
| Outros | 6 | 204 | 3% | 100% |
| Total | 204 | | 100% | |

Fonte: dados primários.

Talvez, pelo fato da faixa etária estudada compreender pessoas com mais de 40 anos de idade, que na maioria dos casos, como pode ser constatado anteriormente pela faixa da renda familiar mensal, 75% dos entrevistados são casados; 13% são viúvos; 6% são solteiros; 3% são desquitados e 3% não se enquadram em nenhuma das categorias anteriores (Tabela 24).

Tabela 25 – Sexo do entrevistado

| | Frequência Absoluta | Frequência Absoluta Acumulada | Frequência Relativa (%) | Frequência Relativa Acumulada (%) |
|--------------|---------------------|-------------------------------|-------------------------|-----------------------------------|
| Feminino | 121 | 121 | 59 | 59 |
| Masculino | 83 | 204 | 41 | 100 |
| Total | 204 | | 100 | |

Fonte: dados primários. Base: 204 questionários

Esta amostra abordou 121 mulheres e 83 homens conforme Tabela 25.

3.5 Análise dos resultados

Com relação ao questionário sócio-econômico, 59% dos pesquisados são mulheres, casadas (75%), na faixa etária de 40 a 50 anos (50%), com curso superior completo (65%), com renda familiar mensal na faixa de R\$ 2.501,00 a R\$ 5.000,00 (37%). Cerca de 51% têm como principal ocupação funcionários públicos (18%), do lar (17%) e aposentados (16%).

Quanto ao bairro onde moram 46% moram no Pantanal, em Coqueiros, na Lagoa da Conceição, no Córrego Grande, no Estreito e nas praias do Norte.

A maioria dos pesquisados tem o hábito da leitura, quer seja jornal ou revista. Dos jornais mais lidos destacou-se o Diário Catarinense (68%). Com relação às revistas a revista Veja merece destaque (57%).

Com relação ao hábito de praticar atividade física regularmente a grande maioria (65%) o tem. Geralmente, a atividade física é realizada pelo menos três vezes por semana (40%), condizendo com o número de horas dispensadas à prática por semana variar de 3 a 4 horas (36%) e de 5 a 6 horas (28%). Entre as modalidades mais praticadas, em primeiro lugar destaca-se a caminhada (40%), seguida pela musculação (12%) e pela hidroginástica (11%). Pela característica do exercício mais praticado, os respondentes indicaram outros lugares para a prática da atividade física (36%). Esclarecendo melhor esta resposta, eles citaram a Avenida Beira Mar e o Parque da Lama como lugares. Os motivos que os levam escolher tais locais são, em primeiro lugar a comodidade (36%) seguida pela tranquilidade (23%). Merecem, ainda destaque as academias (26%) e as praias (11%). Os exercícios físicos são praticados pela maioria no período da manhã (51%).

Dos 72 pesquisados que nunca praticaram atividade física ou deixaram de praticá-la, a justificativa para o sedentarismo é a falta de tempo (41%).

Quanto à preocupação com a saúde e a busca de orientação de profissionais da área, a maioria dos pesquisados vai ao médico uma vez ao ano (46%). Os especialistas mais procurados ainda são os médicos (79%).

Os pesquisados foram consultados para saber os itens que eles consideram mais relevantes na escolha de uma academia de ginástica. Eles poderiam indicar até três itens importantes na escolha e o resultado é que grande parte procura profissionais experientes e atenciosos (24%), equipamentos de qualidade (15%), com limpeza e higiene (15%), com fácil estacionamento (15%) e com melhor preço (12%). Ainda, com relação às academias de ginástica eles foram questionados se frequentariam uma academia de ginástica que atendesse somente pessoas com mais de quarenta anos de idade e 87% respondeu positivamente à questão. Sobre outros serviços que pudessem ser oferecidos pelo estabelecimento, a amostra mostrou interesse por massagens estéticas e relaxantes (35%).

Deste modo, a pesquisa veio mostrar o perfil do público com relação à prática de atividades físicas regulares a sua aceitabilidade à um novo conceito de academias de ginástica e musculação.

4 ATIVIDADE FÍSICA E O ENVELHECIMENTO

4.1 Histórico da atividade física

O movimento é parte integrante de todas as fases do processo de desenvolvimento do ser humano, desde o período intra-uterino até o seu envelhecimento. Durante o período intra-uterino (ou pré-natal) o movimento dá-se sob a forma de movimentos reflexos, nos períodos da pequena e média infâncias (ou pré-escolar), quando ocorre o amadurecimento dos movimentos de estabilidade, locomoção e de manipulação; nos períodos da grande infância, adolescência e juventude (ou escolar), em que os movimentos fundamentais são aperfeiçoados e as habilidades motoras são refinadas, combinadas e elaboradas; e o período da vida adulta, quando os movimentos são necessários para a realização das atividades diárias de trabalho e lazer do ser humano.

O homem da Pré História tinha suas atividades físicas impostas pelas necessidades da própria sobrevivência, caçava e pescava em busca de alimentos, migrava constantemente em busca de ambientes propícios à instalação física de sua tribo. No Brasil, a ginástica encontra raízes sócio-culturais na própria vida do povo, através da capoeira. A lei 630, de 17 de agosto de 1851, incluía a ginástica no currículo das escolas primárias.

Em 1993 o programa de rádio “Comece bem o dia...” realizado pelos professores Oswaldo Diniz e Silas Raede incentivava a população a praticar atividade física.

A prática de atividades físicas continuou a se disseminar, principalmente em academias, clubes, universidades, clínicas, condomínios, praias dentre outros.

Na década de 80 uma nova postura em relação ao corpo e a saúde do indivíduo surgiu. Começa a despertar nas pessoas um interesse em cuidar da saúde, buscando qualidade de vida. Aumentaram-se significativamente os cuidados com a alimentação. Um forte indício desta tendência é o enorme número de lançamentos de produtos alimentares light e diet, além dos enriquecidos com vitaminas. O lançamento de linhas esportivas – tênis, roupas e acessórios – é crescente e investe-se muito em tecnologia aliada ao conforto.

O novo conceito de beleza no qual a aparência saudável e os músculos bem delineados passam a ser valorizados atrai muitas pessoas às academias de ginástica e natação. A mídia, também é um forte aliado ao associar imagens de mulheres com curvas perfeitas e homens malhados bem sucedidos.

4.2 Benefícios da atividade física

O estado de saúde é um processo dinâmico, dependente de fatores hereditários e do meio ambiente em que o indivíduo se encontra e atua. A atividade física está incluída no processo e atua diretamente no bem estar físico e, indiretamente, no estado psicossocial, contribuindo para a promoção da saúde do indivíduo.

A atividade física é uma parte integral e complexa do comportamento humano, envolvendo componentes culturais, sócio-econômicos, psicológicos e é dependente de vários fatores como o tipo de trabalho, tipo físico, personalidade, quantidade de tempo livre, possibilidades de acesso a locais e instalações esportivas.

A prática de exercícios físicos proporciona ao organismo humano uma série de adaptações metabólicas, cardiorrespiratórias (repouso e esforço físico), e músculo-ósteoarticulares que produzem benefícios ao bom funcionamento geral dos sistemas proporcionando saúde, e conseqüentemente, melhorando a qualidade de vida.

A aptidão física apresenta características individualizadas. Assim sendo, possui elementos qualitativos de acordo com o modo de vida, apresenta variações entre os indivíduos e também varia durante as diferentes fases da vida do ser humano, visando proporcionar-lhe um desempenho físico adequado nas suas atividades diárias, evitando a antecipação do cansaço físico e contribuindo para um bom estado de saúde.

4.3 Atividade física na terceira idade

Em todo mundo existe um preconceito discutível: “Jogos e esportes são atividades apenas para gente jovem, especialmente para homens.” No entanto, estas atividades estão dentro do Movimento, nascido na Noruega com o nome “Trim”, conhecido no Brasil como “Esporte Para Todos”. Este movimento divulgava a prática de esporte para todas as classes sociais, sem distinção de sexo, cor, religião, origem e idade. O movimento contestava efetivamente o esporte de alto nível, evidenciando que sua elitização confrontava-se com as possibilidades democráticas da prática esportiva.

Na verdade, todos envelhecem, mas é possível envelhecer com muito mais disposição e saúde. A prática da atividade física regular traz muitos benefícios ao indivíduo e alguns autores consideram o hábito como uma fonte de juventude como o Barbanti (1990). Para os

idosos, esta prática pode ser considerada como uma estratégia simples, barata e eficaz na redução dos gastos relativos à saúde. A melhoria do sistema neuro-muscular, beneficia as funções fisiológicas reduzindo-se substancialmente despesas com serviços e tratamentos médicos, aumentando também sua autonomia motora e sua independência. A resistência a doenças crônico-degenerativas e infecto-contagiosas propicia um incremento a expectativa de vida.

5 ANÁLISE MERCADOLÓGICA

5.1 Análise do setor

Para oferecer uma Academia de Ginástica e Musculação a um nicho de mercado pouco explorado, é necessário reconhecer as tendências do macroambiente, suas oportunidades e ameaças.

Com relação aos aspectos demográficos, o Censo 2000, divulgado em dezembro, informa que a expectativa de vida de cresceu 2,6 anos, passando a ser de 68,6 anos. Este dado é bastante otimista e é evidente em todo o mundo. O Núcleo de Estudos em Saúde do Idoso da Fundação Oswaldo Cruz, vai mais além e afirma que o Brasil em 2020 terá três milhões de pessoas na faixa dos 80 anos com a grande maioria bem fisicamente e psicologicamente. Em virtude deste dado, trata-se de um nicho de significativo crescimento e carente de serviços especializados. Uma dificuldade encontrada na pesquisa é sua dispersão geográfica.

Relativamente ao ambiente econômico, Naiditch (2001) aponta a capital do Estado de Santa Catarina como a segunda melhor cidade para se fazer negócio. Os migrantes em busca de melhor qualidade de vida estão injetando dinheiro na economia – a receita do município aumentou mais de 30% entre 1998 e 2000. Em decorrência deste fenômeno 47,7% dos domicílios urbanos são da classe A e B, e Florianópolis é o maior centro de consumo de Santa Catarina – o potencial de consumo per capita, de 4 623 dólares, é o terceiro mais alto entre as cidades de Curitiba, São Paulo, Rio de Janeiro, Porto Alegre, Belo Horizonte, Brasília, Campinas, Blumenau e São José dos Campos, indicadas como as melhores cidades para se fazer negócios. Alguns aspectos que podem oferecer certo risco são as sensíveis influências do mercado argentino na Região Sul. O aspecto cambial também pode influenciar os preços dos equipamentos em virtude da importação de certas matérias primas.

Quanto ao ambiente natural, as academias de ginástica e musculação devem estar atentas à poluição sonora fiscalizada por Órgãos da Prefeitura Municipal e ainda ao controle da qualidade de água se a academia oferecer atividades em Piscinas - fiscalizado pela Vigilância Sanitária.

O crescente número de indústrias de equipamentos de ginástica e musculação cria um ambiente bastante competitivo. Qualquer diferencial pode favorecer a negociação. Isto

provoca um aumento nos estudos de pesquisa e desenvolvimento a fim de melhorar a qualidade e ergonomia dos produtos.

Para reforçar o empresariado das Academias de Ginástica e Musculação, foi criada a o Núcleo Setorial de Academias de Nataação e Ginástica Região Metropolitana de Florianópolis. O objetivo do Núcleo é o fortalecimento do setor a partir do Associativismo. Outras Leis vêem regularizar o setor como a Lei nº 10.361, de 10 de janeiro de 1997 e o Decreto Lei nº 3.150, de 25 de agosto de 1998. Estes são alguns dos fatores legais e políticos atuante do setor segundo a AEMFLO – Associação Empresarial da Região Metropolitana da Grande Florianópolis. A Associação ainda, ressalta um grande desafio para as academias atuantes no mercado atualmente, a exclusão das academias do imposto Simples.

5.2 Mercado consumidor

O mercado consumidor é formado pelo segmento de pessoas com mais de quarenta anos de idade – clientes reais – que buscam qualidade de vida com a prática de esportes, e conseqüentemente bem estar físico e psicológico.

O segmento dos clientes potenciais, por sua vez, é formado por jovens frequentadores ou não de academias de ginásticas e que buscarão os serviços oferecidos pela academia em proposta. Este público, especificamente não foi explorado no questionário.

A seguir, segue o resultado do questionário auto preenchido, estruturado e não disfarçado

5.3 Mercado concorrente

Pelo tipo de atividade e atendimento a ser prestado a pessoas com mais de quarenta anos de idade não existe concorrente direto. Entretanto, se for levado em consideração que algumas pessoas nesta faixa etária já frequentam uma academia de ginástica pode-se considerar como concorrentes as academias já estabelecidas na Grande Florianópolis. Segundo o Conselho Regional de Educação Física, responsável pela fiscalização destes estabelecimentos, existe 150 academias de ginástica e nataação registradas no conselho.

Para analisar o setor, foram aplicadas uma visita e entrevista pessoal estruturada a alguns estabelecimentos da Ilha de Santa Catarina. A entrevista encontra-se no Apêndice 2 deste trabalho.

O resultado, está descrito a seguir.

Empresa: Academia Gemitt (Santa Mônica).

Endereço: R dos Carijós, 50 Santa Mônica – Florianópolis.

- Tempo de atuação no mercado: 12 anos.
- Quantidade de alunos matriculados: cerca de 1800 alunos.
- Quantidade de alunos matriculados com mais de quarenta anos: em torno de 400 alunos.
- Atividades mais procuradas por esta faixa etária: hidroginástica.
- Nunca ofereceu nenhuma atividade especialmente desenvolvida para esta faixa etária.

Empresa: Academia Catarinense de Ginástica.

Endereço: R Esteves Júnior, 711 Centro - Florianópolis.

- Tempo de atuação no mercado: 6 anos.
 - Quantidade de alunos matriculados: cerca de 1000 alunos.
 - Quantidade de alunos matriculados com mais de quarenta anos: em torno de 150 alunos.
- Atividades mais procuradas por esta faixa etária: condicionamento físico, seguido de musculação e *yoga*.
- Oferece a modalidade de condicionamento físico especialmente para pessoas com mais de quarenta anos de idade e que pretendem iniciar uma atividade física. É feito um trabalho aeróbico seguido de muscular.

Empresa: Academia de Lazer Vitae.

Endereço: R Dr Germano Wendausen, 259 Centro - Florianópolis.

- Tempo de atuação no mercado: 12 anos.
- Quantidade de alunos matriculados: cerca de 400 alunos.

- Quantidade de alunos matriculados com mais de quarenta anos: em torno de 200 alunos.
 - Atividades mais procuradas por esta faixa etária: alongamento e musculação.
- Oferece algumas modalidades de alongamento para esta faixa etária. Uma das modalidades chama-se *fitness ball*, onde os alunos utilizam bolas de borrachas grandes nos exercícios.

Com base neste levantamento, pode-se verificar que ainda é reduzido o número de indivíduos com mais de quarenta anos de idade matriculados nas academias, em torno de 10 a 20% dos matriculados, com exceção da Academia de Lazer Vitae, onde 50 % dos frequentadores são pessoas com mais de quarenta anos de idade. Poucas academias têm a preocupação em oferecer atividades específicas para este público e as atividades mais procuradas são hidroginástica – considerada uma atividade de baixo impacto.

5.4 Mercado fornecedor

O mercado fornecedor de aparelhos de ginástica e musculação é vasto. As indústrias têm investido em tecnologia e *design* avançados para atender um público mais exigente e atingir um diferencial competitivo. Na escolha do fornecedor é preciso estar atento às especificações do aparelho, sua resistência ao uso contínuo e sua ergonomia. Algumas fábricas produzem aparelhos para uso residencial que numa academia de ginástica e musculação podem ter sua vida útil prejudicada.

As principais fábricas estão localizadas principalmente no Rio de Janeiro e em São Paulo. As entregas e os fretes devem ser consultados na negociação. O layout da academia é feito por alguns fabricantes de acordo com o espaço disponível.

6 ASPECTOS JURÍDICOS E LEGAIS

6.1 Característica da empresa

A forma jurídica recomendada mais recomendada para este tipo de atividade é a sociedade por cotas de responsabilidade limitada, na qual três sócios irão assumir de forma subsidiária, toda e qualquer responsabilidades pertinentes à empresa.

6.2 Registro de uma sociedade por cotas de responsabilidade limitada

Para o registro de uma empresa deve-se seguir os seguintes passos:

a) pesquisar junto à Prefeitura Municipal de Florianópolis quais são as exigências quanto à localização (Lei de Zoneamento) e Habite-se. O habite-se é necessário quando da construção de uma nova casa ou habitação. Os documentos exigidos são: Memorial de Incorporação ou NB-140 (ORIGINAL); Relação dos Proprietários; Atestado de Vistoria da Vigilância Sanitária; Comprovante de Recolhimento do ISQN; Certidão Negativa do INSS - Rua Felipe Schmidt esquina com Álvaro de Carvalho; Certidão Negativa da PMF (do Proprietário e do Engenheiro) ou Demonstrativo Fiscal; Carnê do IPTU; CPF ou CGC; Vistoria do Corpo de Bombeiros. A taxa é de R\$ 22,22.

b) providenciar na Junta Comercial do Estado de Santa Catarina – JUCESC:

- Requerimento Tarja Vermelha;
- Contrato Social (padrão ou próprio – 3 vias, visto pó advogado da OAB);
- FCN – Ficha de Cadastro Nacional (modelo 1 e 2 – 1 via);
- DARC – Documento de Arrecadação do Registro do Comércio;
- DARF – Documento de Arrecadação de Receitas Federais;
- Declaração de Microempresa (ME);
- Fotocópia da Carteira de Identidade e do Cadastro de Pessoas Físicas dos sócios autenticadas.

c) Receita Federal – Obtenção do CNPJ:

- Ficha Cadastral da Pessoa Jurídica – FCPJ e Quadro Societário – 2 vias;
- Fotocópia da Carteira de Identidade e do Cadastro de Pessoas Físicas dos sócios autenticadas;
- Fotocópia do(s) comprovante(s) de residência dos sócios – 1 via (luz, água ou telefone);
- Fotocópia do comprovante de localização da empresa;
- Original do Contrato Social ou cópia autenticada;
- Declaração de Microempresa da JUCESC .

d) Secretaria da Fazenda Estadual – obtenção da inscrição estadual:

- FAC – Ficha de Atualização Cadastral (2 vias);
- DAR – Documento de Arrecadação Estadual (3 vias);
- Fotocópia do Contrato Social com o respectivo número da JUCESC autenticada;
- Fotocópia da Ficha de CNPJ com o respectivo número;
- Fotocópia do CPF dos sócios e respectivos cônjuges autenticada;
- Fotocópia da Carteira de Identidade dos sócios autenticada;
- Fotocópia do(s) comprovante(s) de residência dos sócios – 1 via (luz, água ou telefone);
- Escritura / contrato de locação do imóvel / croqui de localização.

e) Prefeitura Municipal de Santa Catarina / Secretaria de Finanças:

- Contrato Social original, registrado na JUCESC;
- Cartão de CNPJ com o respectivo número;
- Vistoria do Corpo de Bombeiros;
- Alvará Sanitário;
- Consulta de viabilidade (requerida no 1º passo – original);
- Escritura / contrato de locação do imóvel;
- CMC – Cadastro Municipal de Contribuintes (Ficha de Recadastramento de Pessoa Jurídica – formulário fornecido pela Prefeitura).

6.3 Observações para registrar uma academia de ginástica e natação

Antes de iniciar qualquer obra ou reforma de algum estabelecimento é preciso ter a prévia aprovação do projeto de obras junto à Secretaria de Estado da Saúde, por intermédio da Diretoria de Vigilância Sanitária, da Secretaria de Estado da Educação e Desportos, por meio do Conselho Estadual de Desportos.

Conforme Lei nº 10.361, de 10 de janeiro de 1997 e Decreto Lei nº 3.150, de 25 de agosto de 1998 os estabelecimentos que desenvolvem atividades físico-desportivo-recreativas devem manter:

- a) supervisão e responsabilidade técnica de um profissional de educação física, devidamente habilitado em graduação de nível superior;
- b) alvará sanitário dos locais que forem utilizados nas aulas ou treinos;
- c) alvará municipal de funcionamento.

Para a construção da piscina coletiva, devem ser apresentados à Vigilância Sanitária os seguintes documentos para aprovação:

- a) Projeto arquitetônico;
- b) Projeto das instalações hidráulicas e de esgoto;
- c) Projetos das instalações elétricas;
- d) Projeto da casa de máquinas;
- e) Projeto do sistema de tratamento químico;
- f) Requerimento junto à Vigilância Sanitária;
- g) Recolhimento de taxa – DAR.

Para a concessão do Alvará Sanitário, documento obrigatório para funcionamento de piscinas de uso coletivo, além da contratação de um técnico legalmente habilitado, devem ser apresentados os seguintes documentos à Vigilância Sanitária:

- a) Requerimento obtido junto à Vigilância Sanitária;
- b) Recolhimento de taxa em guia DAR;
- c) Xerox da carteira de identidade profissional do responsável técnico;
- d) Xerox do contrato de trabalho do responsável técnico;

e) Certidão de averbação de responsabilidade técnica junto ao Conselho de Classe;

f) Livro de registro para controle das leituras de pH e cloro.

Junto ao Conselho Regional de Educação Física, deve ser providenciado o registro da instituição e a indicação de um responsável técnico pelas atividades físicas oferecidas. Os documentos necessários são Requerimento de Pessoa Jurídica (Anexo 1) e Termo de Responsabilidade Técnica (Anexo 2).

7 ASPECTOS ADMINISTRATIVOS

7.1 Estrutura organizacional

O estabelecimento deverá funcionar das 6:00 às 22:00 hs. O quadro de funcionários deverá contar com 19 colaboradores, dentre os quais três sócios diretores, três recepcionistas, seis professores de Educação Física, seis estagiários de Educação Física e uma massagista.

Cada uma das recepcionistas terá um turno pré-definido, uma trabalhará das 6:00 hs ao meio dia, outra do meio dia às 18:00 hs e a outra das 18:00 às 22:00 hs. As seleções serão feitas de comum acordo com os sócios.

Serão contratados seis professores de educação física. Três deles orientarão e acompanharão os alunos na sala de musculação. Seu horário de trabalho coincidirá com o das recepcionistas. Outro professor irá elaborar e desenvolver as aulas de ginástica, outro as aulas de alongamento e outro as aulas de hidroginástica. Cada um destes profissionais irá orientar um estagiário acadêmico do curso de Educação Física.

A massagista atenderá com hora marcada entre o intervalo das 15:00 às 19:00 hs. Os alunos interessados deverão pagar junto à recepção e agendar o horário de atendimento.

7.2 Atribuições, rotinas e remuneração dos funcionários

Rotinas e atribuições das recepcionistas:

- Atender o público;
- Atender ligações telefônicas;
- Realizar a matrícula dos alunos;
- Fazer o controle, a cobrança e o recebimento das mensalidades, taxa de matrícula e outros serviços relacionados a pagamentos;
- Recepcionar os responsáveis pelo controle da qualidade da água;
- Intermediar contatos entre alunos, professores, massagistas e sócios;
- Controlar a frequência dos alunos às aulas.

Serão contratadas três recepcionistas, cujos turnos já estabelecidos: uma iniciará às 6:00 hs e saíra às 12:00 hs, outra do meio dia às 18:00 hs e a outra das 18:00 às 22:00 hs. Para quem trabalhar 6 horas diárias o salário será de R\$ 300,00 (trezentos reais) e para as que cumprirem 4 horas diárias o salário será de R\$ 200,00 (duzentos reais), além de todos os encargos sociais e benefícios exigidos por lei, sendo eles: vale transporte, férias, 13º salário, FGTS, INSS, que representam um acréscimo de 80%, segundo pesquisa junto ao SEBRAE.

Professores de musculação:

- Exigir uma avaliação médica criteriosa e um atestado médico;
- Recepcionar os alunos;
- Realizar avaliação física do aluno;
- Realizar testes iniciais específicos de força;
- Elaborar e acompanhar as atividades físicas dos alunos, levando em consideração a avaliação médica, resultado dos testes e limitações do aluno.

A carga horária semanal deste funcionário será de 30 horas sendo contratado por hora/aula. Receberá R\$6,00 (seis reais) a hora/aula, totalizando R\$ 720,00 (setecentos e vinte reais) mensais, mais os encargos e benefícios exigidos por lei.

Professor de ginástica:

- Exigir uma avaliação médica criteriosa e um atestado médico;
- Preparar e ministrar as aulas dos alunos de acordo com suas necessidades;
- Acompanhar a evolução dos alunos;
- Esclarecer sobre a importância da regularidade e assiduidade às aulas;
- Acompanhar, durante as aulas, a frequência cardíaca dos alunos;
- Orientar os alunos na execução dos exercícios;
- Amparar os alunos com maiores dificuldades

A carga horária semanal deste funcionário será de 15 horas sendo contratado por hora/aula. Receberá R\$6,00 (seis reais) a hora/aula, totalizando R\$ 360,00 (trezentos e sessenta reais) mensais, mais os encargos e benefícios exigidos por lei.

Professor de alongamento:

- Preparar e ministrar as aulas dos alunos;
- Acompanhar a evolução dos alunos;
- Orientar os alunos na execução dos exercícios;
- Amparar os alunos com maiores dificuldades.

A carga horária semanal deste funcionário será de 6 horas sendo contratado por hora/aula. Receberá R\$6,00 (seis reais) a hora/aula, totalizando R\$ 144,00 (cento e quarenta e quatro reais) mensais, mais os encargos e benefícios exigidos por lei.

Professor de hidroginástica:

- Exigir uma avaliação médica criteriosa e um atestado médico;
- Preparar e ministrar as aulas dos alunos;
- Acompanhar a evolução dos alunos;
- Orientar os alunos na execução dos exercícios;
- Amparar os alunos com maiores dificuldades.

A carga horária semanal deste funcionário será de 15 horas sendo contratado por hora/aula. Receberá R\$6,00 (seis reais) a hora/aula, totalizando R\$ 360,00 (trezentos e sessenta reais) mensais, mais os encargos e benefícios exigidos por lei.

Estagiários-acadêmicos do curso de Educação Física:

- Orientar os alunos na execução dos exercícios;
- Participar na elaboração das aulas ministradas.

Os estagiários terão carga horária equivalente à área em que for atuar. A remuneração deles será, semelhante ao do profissional responsável, embora com um custo menor de R\$ 2,00 (dois reais) a hora/aula.

Massagista:

A massagista terá carga horária semanal de 20 hs semanais. O horário de atendimento será das 15:00 às 19:00 hs, com horário marcado. A recepcionista, fará a marcação das horas

para o aluno. A massagem levará em torno de 30 min por aluno. A remuneração da massagista será R\$ 300,00 (trezentos reais) mensais, mais os encargos e benefícios exigidos por lei.

7.3 Serviços terceirizados

Os serviços como o controle da qualidade da água, os serviços contábeis e a limpeza e manutenção da academia, inclusive da piscina serão realizados por empresas terceirizadas.

Controle da qualidade da água:

Para atender as exigências da Vigilância Sanitária será contratado um profissional técnico para fazer o controle da Qualidade da água da piscina coletiva. Deve ser feito um controle da qualidade bacteriológica, físico-química e posterior análises, cujas visitas devem ser semanais. A mensalidade deste técnico será de R\$ 200,00 (duzentos reais).

Contabilidade:

Um escritório de contabilidade ficará responsável pelo controle contábil da academia e por este serviço será pago R\$ 200,00 (duzentos reais) mensais.

Limpeza e manutenção:

Para conservar a limpeza da academia, optou-se por contratar uma empresa especializada em serviços de limpeza e segurança. Para esta prestação de serviços a mensalidade será de R\$ 800,00 (oitocentos reais).

7.4 Funcionamento do estabelecimento

Após a realização da pesquisa mercadológica, identificou-se que 87% dos pesquisados frequentariam uma academia de ginástica que atendesse exclusivamente pessoas com mais de quarenta anos de idade oferecendo outras atividades além das aulas de musculação e ginástica. Para incrementar ainda o atendimento, será oferecido atendimento com massagistas e aulas de hidroginástica. Tal atividade mostrou relevante interesse por parte dos pesquisados (35%). A hidroginástica apresentou um percentual de 11%.

A academia funcionará das 6:00 às 22:00 hs, de segunda a sexta-feira ininterruptamente. O horário da musculação é livre e o aluno pode frequentar no horário que tiver disponibilidade. Os horários das aulas de hidroginástica, ginástica e alongamento obedecem as Figuras 1 e 2.

| | segunda | terça | quarta | quinta | sexta |
|---------------|---------|-------|--------|--------|-------|
| 08:45 / 09:30 | | Hidro | | Hidro | |
| 09:30 / 10:15 | Hidro | Hidro | Hidro | Hidro | Hidro |
| 10:15 / 11:00 | | | | | |
| 11:00 / 11:45 | | | | | |
| 14:00 / 14:45 | | | | | |
| 14:45 / 15:30 | | | | | |
| 15:30 / 16:15 | Hidro | | Hidro | | Hidro |
| 16:15 / 17:00 | | | | | |
| 17:00 / 17:45 | | | | | |
| 17:45 / 18:15 | | | | | |
| 18:15 / 19:00 | Hidro | Hidro | Hidro | Hidro | Hidro |
| 19:00 / 19:45 | Hidro | Hidro | Hidro | Hidro | Hidro |

Figura 1 Horário da aula de hidroginástica

Como as aulas de ginástica e alongamento serão realizadas na mesma sala, os horários deverão ser alternados, de acordo com a Figura 2.

| | segunda | terça | quarta | quinta | sexta |
|---------------|---------|---------|---------|---------|---------|
| 08:00 / 08:45 | Alongam | Ginas | Alongam | Ginas | Alongam |
| 08:45 / 09:30 | Ginas | Ginas | Ginas | Ginas | Ginas |
| 09:30 / 10:15 | Ginas | | Ginas | | Ginas |
| 10:15 / 11:00 | | | | | |
| 11:00 / 11:45 | | | | | |
| 14:00 / 14:45 | | | | | |
| 14:45 / 15:30 | | | | | |
| 15:30 / 16:15 | | Ginas | | Ginas | |
| 16:15 / 17:00 | | | | | |
| 17:00 / 17:45 | | | | | |
| 17:45 / 18:15 | | | | | |
| 18:15 / 19:00 | Ginas | | Ginas | | Ginas |
| 19:00 / 19:45 | Ginas | Ginas | Ginas | Ginas | Ginas |
| 19:45 / 20:15 | Alongam | Alongam | Alongam | Alongam | Alongam |

Figura 2 Horário das aulas de ginástica e alongamento

8 ASPECTOS OPERACIONAIS

8.1 Estudo da localização

A academia em questão irá localizar-se na SC 401, próximo ao Saco Grande. Trata-se de uma via de acesso intenso em que muitas pessoas que vem de outras cidades como São Paulo e Porto Alegre procuram residir nas Praias do Norte, pela tranquilidade e infraestrutura da região. Neste sentido a SC 401 vem oferecendo vários serviços aos clientes da Classe A e B. Tratam-se de lojas de móveis e decorações, roupas e acessórios, veículos e um projeto de construção de um grande supermercado entre outros.

8.2 Dependências necessárias

O espaço físico necessário ao funcionamento da academia inclui sala de musculação, sala de ginástica, espaço com piscina para as aulas de hidroginástica, uma recepção, uma sala para avaliação física, um escritório, uma sala para musculação e dois banheiros.

Sala de musculação: o espaço deve ter boa ventilação, ter pelo menos duas das paredes da sala recobertas por espelho, o piso deve suportar grandes cargas, de preferência recoberto por manto protetor de impacto.

Sala de ginástica: o espaço deve ter boa ventilação, ter pelo menos duas das paredes da sala recobertas por espelho e possuir uma barra horizontal que sirva para alongamento.

Sala de hidroginástica: o espaço deve possuir uma piscina com 1,40 m de profundidade em toda sua extensão, um lava pés (exigência da Vigilância Sanitária), ficar próximo aos banheiros e possuir piso antiderrapante ao redor da piscina.

Sala de avaliação física: não requer muito espaço, o suficiente para se colocar uma balança e uma mesa com computador.

Sala de massagem: requer pouco espaço também, o suficiente para colocar uma cama para massagem, uma mesa com computador e uma estante.

Recepção: ambiente de entrada acolhedor que permite a disposição de um balcão para o atendimento e colocação de microcomputador, telefone.

Banheiros: em número de dois, que permitem a colocação de armários onde os alunos possam guardar seus utensílios, duchas e vasos sanitários individuais.

A obra deve permitir futuras ampliações para atender a demanda.

9 ANÁLISE ECONÔMICO-FINANCEIRA

O projeto de construção de uma academia de ginástica e musculação envolve diversas variáveis a serem consideradas, desde o projeto da construção civil até o estudo da colocação dos equipamentos e móveis.

A fim de tornar viável o empreendimento, sugere-se o aluguel de um espaço físico que permita o funcionamento da academia. Esta opção reduz os custos de implantação e os gastos com depreciação do imóvel.

Os aparelhos e acessórios da academia de ginástica, musculação e hidroginástica apresentaram um custo de obtenção de R\$ 54.809,00, conforme Tabela 26. Este valor refere-se aos aparelhos e acessórios da sala de musculação, aos acessórios da sala de hidroginástica, aos acessórios da sala de ginástica e alongamento, aos móveis da sala de massagem, aos móveis da sala de avaliação física, aos móveis e aparelhos do escritório, aos móveis e aparelhos da recepção e aos móveis dos banheiros.

A partir do cálculo do investimento em ativo imobilizado, foi realizado o cálculo do valor da depreciação anual que totalizou R\$ 23.287,70, e da depreciação mensal, R\$ 1.940,64 apresentados na Tabela 27.

A partir dos gastos com pessoal, serviços terceirizados, pró labore, gastos com energia elétrica, água, luz, telefone, material de escritório, outros materiais e depreciação foi estruturada a Tabela 28 que representa as despesas administrativas totalizando R\$ 19,369,44. Para auxílio deste cálculo, foi construído um quadro com a discriminação dos gastos com o quadro funcional e os serviços terceirizados. O valor total calculado é R\$ 12.728,80 e está abordado na Tabela 29.

Para o cálculo estimado das Receitas, foi estipulado um número provável de alunos inscritos por modalidade levando-se em consideração os horários das aulas e a quantidade de aulas feitas por semana. Conforme a pesquisa, 36% dos entrevistados fazem atividade física três vezes por semana e 23% fazem até duas vezes por semana. Seguindo este raciocínio, foi estipulado o número de alunos por aula de ginástica, hidroginástica e alongamento, apresentado na Tabela 31.

9.1 Investimento em ativo imobilizado

Os equipamentos para iniciar as atividades de uma academia de musculação, ginástica e hidroginástica são inúmeros. Particularmente, a sala de musculação em virtude da variedade de aparelhos e acessórios será a mais dispendiosa. Ela requer aparelhos para o trabalho aeróbico como esteira ergométrica e bicicleta, além de diversos aparelhos e acessórios necessários ao trabalho dos músculos de um modo geral. Os equipamentos devem permitir um trabalho dos membros inferiores e superiores. Na Tabela 26, estão discriminados os aparelhos, acessórios, equipamentos e móveis necessários à sala de musculação com suas respectivas quantidades.

A sala de ginástica e alongamento requer menos investimentos em aparelhos e acessórios, o gasto maior deve ser com o espelho. Como equipamentos serão utilizados colchonetes, caneleiras de diversos pesos, estepe, aparelho de som e ventiladores de teto.

Na sala de hidroginástica serão necessários coletes flutuadores, aparelho de som e estante.

Para massagens, a sala precisará de uma cama, uma mesa para um anamnese e ar condicionado, que propiciará um ambiente agradável ao atendimento.

A sala de avaliação física requer uma mesa com computador e uma balança.

Cada banheiro terá dois guarda roupas com 12 vãos e um bebedouro para os alunos.

O escritório comportará uma mesa com computador, telefone, estante e arquivo.

Tabela 26 - Investimento em ativo imobilizado

| ANO 0 | | | |
|--------------------------------------|---|----------|-------------------------------------|
| | | Qtde | Preço unitário (R\$) Custo (R\$) |
| Sala de musculação | | | |
| Esteira ergométrica | 3 | 2.700,00 | 8.100,00 |
| Bicicleta ergométrica | 2 | 300,00 | 600,00 |
| Supino máquina | 1 | 2.000,00 | 2.000,00 |
| Puxador | 1 | 2.100,00 | 2.100,00 |
| Remada | 1 | 1.900,00 | 1.900,00 |
| Banco reto com apoio para barra | 1 | 450,00 | 450,00 |
| Banco inclinado com apoio para barra | 1 | 450,00 | 450,00 |
| Cross over polia dupla | 1 | 2.500,00 | 2.500,00 |
| Cadeira extensora | 1 | 1.750,00 | 1.750,00 |
| Leg press | 1 | 1.350,00 | 1.350,00 |
| Panturrilha sentada | 1 | 500,00 | 500,00 |
| Máquina de glúteo | 1 | 2.000,00 | 2.000,00 |

| | | | |
|----------------------------------|-----|----------|------------------|
| Aparelho de abdominal | 3 | 120,00 | 360,00 |
| Halteres (kg) | 280 | 2,00 | 560,00 |
| Barra de 1,8 m | 1 | 120,00 | 120,00 |
| Barra de 1,5 m | 1 | 100,00 | 100,00 |
| Anilha de 1kg | 8 | 2,00 | 16,00 |
| Anilha de 2 kg | 8 | 2,00 | 16,00 |
| Anilha de 3kg | 8 | 2,00 | 16,00 |
| Anilha de 5 kg | 10 | 2,00 | 20,00 |
| Anilha de 10 kg | 10 | 2,00 | 20,00 |
| Anilha de 20 kg | 6 | 2,00 | 12,00 |
| Colchonete | 3 | 18,00 | 54,00 |
| Estante para anilha vertical | 1 | 330,00 | 330,00 |
| Estante para halteres | 2 | 300,00 | 600,00 |
| Espalдар | 1 | 50,00 | 50,00 |
| Aparelho de televisão | 1 | 600,00 | 600,00 |
| Ventilador parede (65mm de diam) | 6 | 119,00 | 714,00 |
| Espelho (m ²) | 34 | 95,00 | 3.230,00 |
| Soma | | | 30.518,00 |
| Sala de ginástica | | | |
| Colchonete | 20 | 18,00 | 360,00 |
| Caneleiras de 1 kg | 10 | 17,00 | 170,00 |
| Caneleiras de 2 kg | 10 | 19,00 | 190,00 |
| Caneleiras de 3 kg | 10 | 21,00 | 210,00 |
| Caneleiras de 4 kg | 10 | 23,00 | 230,00 |
| Caneleiras de 5 kg | 10 | 25,00 | 250,00 |
| Estepe 15 cm | 20 | 100,00 | 2.000,00 |
| Aparelho de som | 1 | 400,00 | 400,00 |
| Espelho (m ²) 3mm | 34 | 95,00 | 3.230,00 |
| Ventilador parede (65mm de diam) | 6 | 119,00 | 714,00 |
| Soma | | | 7.754,00 |
| Sala de hidroginástica | | | |
| Estante | 1 | 40,00 | 40,00 |
| Cinto flutuador | 20 | 47,00 | 940,00 |
| Aparelho de som | 1 | 400,00 | 400,00 |
| Soma | | | 1.380,00 |
| Sala de massagem | | | |
| Estante | 1 | 150,00 | 150,00 |
| Mesa | 1 | 150,00 | 150,00 |
| Cadeira | 1 | 100,00 | 100,00 |
| Ar condicionado | 1 | 500,00 | 500,00 |
| Soma | | | 900,00 |
| Sala de avaliação física | | | |
| Balança | 1 | 200,00 | 200,00 |
| Mesa | 1 | 150,00 | 150,00 |
| Cadeira | 2 | 100,00 | 200,00 |
| Computador | 1 | 3.000,00 | 3.000,00 |
| Soma | | | 3.550,00 |

| | | | |
|-------------------------------|---|----------|------------------|
| Banheiros | | | |
| Guarda roupa 12 vãos | 4 | 268,00 | 1.072,00 |
| Bebedouro de garrafão | 2 | 315,00 | 630,00 |
| Soma | | | 1.702,00 |
| Escritório | | | |
| Mesa | 1 | 200,00 | 200,00 |
| Poltrona diretor | 1 | 140,00 | 140,00 |
| Cadeira fixa | 2 | 70,00 | 140,00 |
| Arquivo | 1 | 140,00 | 140,00 |
| Estante | 1 | 40,00 | 40,00 |
| Telefone | 1 | 25,00 | 25,00 |
| Computador | 1 | 3.000,00 | 3.000,00 |
| Ar condicionado | 1 | 800,00 | 800,00 |
| Soma | | | 4.485,00 |
| Recepção | | | |
| Computador | 1 | 3.000,00 | 3.000,00 |
| Impressora | 1 | 300,00 | 300,00 |
| Balcão | 1 | 350,00 | 350,00 |
| Cadeira | 2 | 100,00 | 200,00 |
| Arquivo | 1 | 140,00 | 140,00 |
| Quadro de chaves dos armários | 1 | 80,00 | 80,00 |
| Central telefônica | 1 | 450,00 | 450,00 |
| Soma | | | 4.520,00 |
| Total | | | 54.809,00 |

9.2 Cálculo da depreciação

Todos os bens materiais do empreendimento sofrem depreciação em decorrência do uso. Para o cálculo da depreciação, foi adotado o critério apontado pelo fisco. Para os aparelhos e acessórios da academia a depreciação é de 20% a a, para as demais máquinas e equipamentos 10% a a.

Tabela 27 - Cálculo da depreciação anual e mensal.

| | Deprec. Anual (R\$) | Deprec. Mensal (R\$) |
|---------------------------------|---------------------|----------------------|
| Soma | 14.774,40 | 1.231,20 |
| Sala de musculação | | |
| Esteira ergométrica | 1.620,00 | 135,00 |
| Bicicleta ergométrica | 120,00 | 10,00 |
| Supino máquina | 400,00 | 33,33 |
| Puxador | 420,00 | 35,00 |
| Remada | 380,00 | 31,67 |
| Banco reto com apoio para barra | 90,00 | 7,50 |

| | | |
|--------------------------------------|-----------------|---------------|
| Banco inclinado com apoio para barra | 90,00 | 7,50 |
| Cross over polia dupla | 500,00 | 41,67 |
| Cadeira extensora | 350,00 | 29,17 |
| Leg press | 270,00 | 22,50 |
| Panturrilha sentada | 100,00 | 8,33 |
| Máquina de glúteo | 400,00 | 33,33 |
| Aparelho de abdominal | 72,00 | 6,00 |
| Halteres (kg) | 112,00 | 9,33 |
| Barra de 1,8 m | 24,00 | 2,00 |
| Barra de 1,5 m | 20,00 | 1,67 |
| Anilha de 1kg | 3,20 | 0,27 |
| Anilha de 2 kg | 3,20 | 0,27 |
| Anilha de 3kg | 3,20 | 0,27 |
| Anilha de 5 kg | 4,00 | 0,33 |
| Anilha de 10 kg | 4,00 | 0,33 |
| Anilha de 20 kg | 2,40 | 0,20 |
| Colchonete | 10,80 | 0,90 |
| Estante para anilha vertical | 66,00 | 5,50 |
| Estante para halteres | 120,00 | 10,00 |
| Espalдар | 10,00 | 0,83 |
| Aparelho de televisão | 60,00 | 5,00 |
| Ventilador parede (65mm de diam) | 71,40 | 5,95 |
| Espelho (m²) | 323,00 | 26,92 |
| Soma | 5.649,20 | 470,77 |
| Sala de ginástica | | |
| Colchonete | 72,00 | 6,00 |
| Caneleiras de 1 kg | 34,00 | 2,83 |
| Caneleiras de 2 kg | 38,00 | 3,17 |
| Caneleiras de 3 kg | 42,00 | 3,50 |
| Caneleiras de 4 kg | 46,00 | 3,83 |
| Caneleiras de 5 kg | 50,00 | 4,17 |
| Estepe 15 cm | 400,00 | 33,33 |
| Aparelho de som | 40,00 | 3,33 |
| Espelho (m²) 3mm | 323,00 | 26,92 |
| Ventilador parede (65mm de diam) | 71,40 | 5,95 |
| Soma | 1.116,40 | 93,03 |
| Sala de hidroginástica | | |
| Estante | 4,00 | 0,33 |
| Cinto flutuador | 188,00 | 15,67 |
| Aparelho de som | 40,00 | 3,33 |
| Soma | 232,00 | 19,33 |
| Sala de massagem | | |
| Estante | 15,00 | 1,25 |
| Mesa | 15,00 | 1,25 |
| Cadeira | 10,00 | 0,83 |
| Ar condicionado | 50,00 | 4,17 |

| | | |
|-------------------------------|------------------|-----------------|
| Soma | 90,00 | 7,50 |
| Sala de avaliação | | |
| Balança | 20,00 | 1,67 |
| Mesa | 15,00 | 1,25 |
| Cadeira | 20,00 | 1,67 |
| Computador | 300,00 | 25,00 |
| Soma | 355,00 | 29,58 |
| Banheiros | | |
| Guarda roupa 12 vãos | 107,20 | 8,93 |
| Bebedouro de garrafão | 63,00 | 5,25 |
| Soma | 170,20 | 14,18 |
| Escritório | | |
| Mesa | 20,00 | 1,67 |
| Poltrona diretor | 14,00 | 1,17 |
| Cadeira fixa | 14,00 | 1,17 |
| Arquivo | 14,00 | 1,17 |
| Estante | 4,00 | 0,33 |
| Telefone | 2,50 | 0,21 |
| Computador | 300,00 | 25,00 |
| Ar condicionado | 80,00 | 6,67 |
| Soma | 448,50 | 37,38 |
| Recepção | | |
| Computador | 300,00 | 25,00 |
| Impressora | 30,00 | 2,50 |
| Balcão | 35,00 | 2,92 |
| Cadeira | 20,00 | 1,67 |
| Arquivo | 14,00 | 1,17 |
| Quadro de chaves dos armários | 8,00 | 0,67 |
| Central telefônica | 45,00 | 3,75 |
| Soma | 452,00 | 37,67 |
| Total | 23.287,70 | 1.940,64 |

9.3 Despesas administrativas

Os gastos com o pessoal, os serviços terceirizados, o pro labore, a energia elétrica, o telefone, a água os materiais de escritório, o aluguel, outros gastos e a depreciação são considerados despesas administrativas. Estas despesas estão mencionadas na Tabela 28.

Tabela 28 - Despesas administrativas

| Descrição | Custo mensal (R\$) | Custo anual(R\$) |
|-------------------------|--------------------|------------------|
| Pessoal | 8.528,80 | 102.345,60 |
| Serviços Tereceirizados | 1.200,00 | 14.400,00 |
| Pro Labore | 3.000,00 | 36.000,00 |
| Aluguel | 2.500,00 | 30.000,00 |
| Telefone | 350,00 | 4.200,00 |
| Casan | 900,00 | 10.800,00 |
| Celesc | 500,00 | 6.000,00 |
| Material de escritório | 250,00 | 3.000,00 |
| Outros | 200,00 | 2.400,00 |
| Depreciação | 1.940,64 | 23.287,70 |
| Total | 19.369,44 | 232.433,30 |

A Tabela 29 apresenta o cálculo das despesas com o quadro de funcionários do empreendimento, incluindo os encargos sociais. Segundo o Sebrae o total de recolhimentos a provisionar em porcentagem sobre a folha de pagamento é de 70%.

Tabela 29 - Demonstração de salários e encargos

| Funcionários | Qtde | Horas por semana | Custo/hora | Salário individual | Encargos (70%) | Custo Mensal (R\$) | Custo anual (R\$) |
|------------------------------|------|------------------|------------|--------------------|----------------|--------------------|-------------------|
| Professor de musculação | 3 | 30 | 6,00 | 2.160,00 | 1.512,00 | 3.672,00 | 44.064,00 |
| Estagiário da musculação | 3 | 30 | 2,00 | 720,00 | | 720,00 | 8.640,00 |
| Professor de hidroginástica | 1 | 15 | 6,00 | 360,00 | 252,00 | 612,00 | 7.344,00 |
| Estagiário da hidroginástica | 1 | 15 | 2,00 | 120,00 | | 120,00 | 1.440,00 |
| Professor de alongamento | 1 | 6 | 6,00 | 144,00 | 100,80 | 244,80 | 2.937,60 |
| Estagiário do alongamento | 1 | 6 | 2,00 | 48,00 | | 48,00 | 576,00 |
| Professor de ginástica | 1 | 15 | 6,00 | 360,00 | 252,00 | 612,00 | 7.344,00 |
| Estagiário da ginástica | 1 | 15 | 2,00 | 120,00 | | 120,00 | 1.440,00 |
| Recepcionistas | 3 | | | 900,00 | 630,00 | 1.530,00 | 18.360,00 |
| Estagiário da recepção | 3 | | | 200,00 | 140,00 | 340,00 | 4.080,00 |
| Massagista | 1 | | | 300,00 | 210,00 | 510,00 | 6.120,00 |
| Serviços terceirizados | | | | | | | |
| Contabilidade | 1 | | | 200,00 | | 200,00 | 2.400,00 |
| Técnico de controle H2O | 1 | | | 200,00 | | 200,00 | 2.400,00 |
| Manutenção e limpeza | 1 | | | 800,00 | | 800,00 | 9.600,00 |
| Pró Labore | | | | | | | |
| Sócio (3) | 3 | | | | | 3.000,00 | 36.000,00 |
| Total | | | | | | 12.728,80 | 152.745,60 |

9.4 Resultado operacional

Levando-se em consideração que a academia não funcionará com sua capacidade máxima de alunos, a Demonstração do Resultado do Exercício é apresentada na Tabela 30.

Tabela 30 - Demonstração do resultado do exercício

| Demonstração do resultado do exercício | |
|--|----------------------|
| Mês 01 | |
| Receita bruta | R\$ 23.330,00 |
| (-) COFINS | R\$ 669,90 |
| (-) PIS | R\$ 151,65 |
| (-) ISS | R\$ 1.166,50 |
| (=) Lucro Bruto | R\$ 21.311,96 |
| (-) Despesas operacionais | |
| Despesas administrativas | R\$ 16.869,44 |
| (=) Lucro líquido antes do IR | R\$ 4.442,52 |
| (-) Imposto de Renda | R\$ 1.554,88 |
| (=) Resultado do Exercício | R\$ 2.887,64 |

A Tabela 31 demonstra o número mais provável de alunos matriculados por modalidade e frequência de aula semanal.

Tabela 31 - Receita bruta por mês

| | Preço (R\$) | Nº máximo de alunos | Receita (R\$) |
|--|-------------|---------------------|------------------|
| Aula de hidroginástica (5x por semana) | 95,00 | 6 | 570,00 |
| Aula de hidroginástica (3x por semana) | 80,00 | 48 | 3.840,00 |
| Aula de hidroginástica (2x por semana) | 65,00 | 48 | 3.120,00 |
| Aula de ginástica (5x por semana) | 70,00 | 20 | 1.400,00 |
| Aula de ginástica (3x por semana) | 55,00 | 20 | 2.200,00 |
| Aula de ginástica (2x por semana) | 40,00 | 40 | 1.600,00 |
| Aula de alongamento (5x por semana) | 70,00 | 40 | 700,00 |
| Aula de alongamento (3x por semana) | 55,00 | 10 | 1.100,00 |
| Aula de musculação | 70,00 | 100 | 7.000,00 |
| Massagens (2x por semana) | 90,00 | 20 | 1.800,00 |
| Total | | | 23.330,00 |

9.5 Balanço patrimonial

O Balanço Patrimonial é um retrato instantâneo da empresa. Enumera seus itens do ativo, suas exigibilidades e seu Patrimônio Líquido. Quando do início da operação da empresa seu Balanço Patrimonial é apresentado na Figura 3.

| BALANÇO PATRIMONIAL EM 01/06/2002 | | | |
|-----------------------------------|---------------|----------------|----------------|
| <u>Ativo</u> | | | |
| Ativo Circulante | | | |
| Caixas e Bancos | | R\$ 74.194,96 | |
| | | | R\$ 71.773,09 |
| Ativo Permanente | | | |
| Imobilizado | | | |
| Aparelhos e acessórios | R\$ 51.354,00 | | |
| (-) depreciação acumulada | R\$ 2.057,05 | R\$ 49.296,95 | |
| Móveis e utensílios | R\$ 9.005,00 | | |
| (-) depreciação acumulada | R\$ 75,04 | R\$ 8.929,96 | |
| Total do ativo | | | R\$ 130.000,00 |
| <u>Passivo</u> | | | |
| Patrimônio líquido | | | |
| Capital | | R\$ 130.000,00 | R\$ 130.000,00 |
| Total do passivo | | | R\$ 130.000,00 |

Figura 3 Balanço patrimonial antes do início da operação

9.6 Margem de contribuição

A margem de contribuição do investimento é calculada pela diferença entre o que foi recebido pela prestação de serviços, no caso R\$ 23.330,00, e o que foi deduzido pelas obrigações tributárias e despesas administrativas totalizando R\$ 18.857,49. Isto equivale a dizer que 80% da receita bruta, será prioritariamente utilizada para o pagamento dos custos fixos da empresa. Ou seja, pode ser dito que 20% é o lucro novo empreendimento. Em outras palavras, para cada R\$ 1,00 aplicado ter-se-á um retorno de R\$ 0,20.

9.7 Período pay-back

O período de recuperação do investimento é de 45 meses ou aproximadamente 4 anos. O que equivale dizer que o tempo necessário para o futuro empreendedor recuperar o capital aplicado é de aproximadamente 4 anos.

CONCLUSÃO

O presente trabalho, objetivou a avaliação da viabilidade técnica, econômico-financeira da implantação de uma Academia de Ginástica que atenda pessoas com mais de quarenta anos de idade a se instalar na Ilha de Santa Catarina.

Neste sentido, foi aplicado um questionário autopreenchido, estruturados e não disfarçado a uma amostra de 204 pessoas com idade superior a 40 anos. O resultado da pesquisa foi positivo, visto que 87% dos entrevistados se matriculariam numa academia de ginástica que atendesse pessoas com mais de quarenta anos de idade e que oferecesse algum outro serviço, além das aulas de ginástica, musculação e hidrogenástica. Neste caso, o interesse maior foi pelas massagens estéticas e relaxantes.

Com relação aos concorrentes, foi realizada uma visita a algumas academias e foram questionadas quanto à atividade desenvolvida para esta população. Poucas dão relevância a este nicho, e de acordo com a análise mercadológica o setor é promissor. Quanto à expectativa de vida da população brasileira o IBGE divulgou um aumento de 2,6 anos que significa que a população está envelhecendo. Cabe salientar que se trata de um envelhecimento ativo e saudável. Quanto à análise do ambiente econômico, Florianópolis tem atraído migrantes com alto poder aquisitivo e interessados em bons serviços – a Capital é o maior centro de consumo do Estado.

Quanto aos fornecedores de equipamentos, o setor é abrangente proporcionando consideráveis avanços tecnológicos no ramo. Na Ilha existem alguns revendedores, e ainda pode-se optar por comprar de metrópoles diretamente do fabricante.

O investimento inicial é elevado, em virtude do alto custo dos equipamentos e acessórios da aula de musculação, mas a aplicação é interessante. Existe a possibilidade de aumentar a arrecadação alugando as salas para profissionais atenderem clientes particulares, realizar convênios com empresas, proporcionar descontos para casais entre outras opções. A margem de contribuição é de 20% o que significa dizer que para cada R\$1,00 aplicada R\$ 0,20 é o retorno do investimento. É um resultado positivo, com potencial crescimento em virtude de novas oportunidades como ampliação, aluguel de espaços (como por exemplo, a piscina para fisioterapeutas, um espaço para um bar), ainda pode-se oferecer outros serviços que foram mencionados na pesquisa como a sauna, que obteve 15% de interesse e o bar com sala para leitura cujo interesse foi de 14%.

Um outro fator que poderá ser analisado posteriormente, é com relação aos jovens que podem vir a frequentar esta academia. São os chamados clientes potenciais e que neste trabalho, em virtude do tempo, não foi questionado.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

BARBANTI, Valdir J. **Aptidão física: um convite à saúde.** São Paulo: Manole, 1990.

BUARQUE, Cristovan. **Avaliação econômica de projetos: uma apresentação didática.** 13 tiragem. Rio de Janeiro: Campus, 1984.

CHIAVENATO, Idalberto. **Administração de empresas: uma abordagem contingencial.** São Paulo: Makron Books, 1994.

_____. **Vamos abrir um novo negócio?** São Paulo: Makron Books, 1995.

COBRA, Marcos. **Administração de marketing.** 2. ed. São Paulo: Atlas, 1992.

DEGEN, Ronald. **O empreendedor: fundamentos da iniciativa empresarial.** 8. ed. São Paulo: McGraw-Hill, 1989.

DOLABELA, Fernando. **O segredo de Luísa: uma idéia, uma paixão e um plano de negócios: como nasce o empreendedor e se cria uma empresa.** 1. ed. São Paulo: Cultura editores associados, 1999.

EGELER, Robert. **Ginástica, jogos e esportes para idosos.** Rio de Janeiro: Ao Livro Técnico S/A, 1983.

GITMAN, Lawrence J. **Princípios de administração financeira.** 3. ed. São Paulo: Harper & Row do Brasil Ltda, 1984.

GOBBI, Sebastião. Atividade física para pessoas idosas e recomendações da Organização Mundial de Saúde de 1996. **Revista Brasileira de Atividade Física e Saúde**, V. 2, N. 2, pg. 41 – 49, 1997.

KOTLER, Philip. **Administração de marketing : análise, planejamento, implementação e controle**. 5 ed. São Paulo: Atlas, 1998.

KWASNICKA, Eunice Lacava. **Introdução à administração**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 1995.

MATTAR, Fauze Najib. **Pesquisa de Marketing: metodologia e planejamento**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 1999.

_____. **Pesquisa de Marketing**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 1998.

MAZO, Giovana Zarpellon; LOPES, Marize Amorim; BENEDETTI, Tânica Rosane Bertoldo. **Atividade física e o idoso: uma visão gerontológica**. Porto Alegre: Sulina, 2001.

MEGGINSON, Leon C; MOSLEY, Donald C; PIETRI, Paul H. **Administração: conceitos e aplicações**. São Paulo: Harbra, 1986.

MONTANA, Patrick J; CHARNOV, Bruce H. **Administração**. São Paulo: Saraiva, 1998.

NAIDITCH, Suzana. Florianópolis: a ilha do turismo e do consumo. **Revista Exame**, Ano XXXV, n. 25, ed. 755, pg. 58 - 60, 2001.

NUNES, Joice de Figueiredo; FERNANDES, Jucelio de Albuquerque. Influência da ginástica localizada sobre a densidade óssea das mulheres de meia idade. **Revista Brasileira de Atividade Física e Saúde**, V. 2, N. 3, p. 14-21, 1997.

RASO, Vagner; ANDRADE, Erivaldo Luiz; MATSUDO, Sandra Manecha; MATSUDO, Victor Keihan; MATSUDO Rodrigues. Exercício aeróbico ou de força muscular melhora as variáveis da aptidão física relacionadas à saúde em mulheres idosas? **Revista Brasileira de Atividade Física e Saúde**, V. 2, N. 3, p. 36-49, 1997.

_____. Exercícios com peso para mulheres idosas. **Revista Brasileira de Atividade Física e Saúde**, V. 2, N. 4, p. 17-26, 1997.

RICHARDSON, Roberto Jarry. **Pesquisa social: métodos e técnicas**. São Paulo: Atlas, 1985.

SANTA CATARINA (Estado). Lei nº 10.361, de 10 de janeiro de 1997. Disciplina o funcionamento de clubes, academias e outros estabelecimentos que ministrem aulas ou treinos de ginástica, dança, artes marciais, esportes e demais atividades físico-desportivo-recreativas e adota outras providências.

SANTA CATARINA (Estado). DECRETO Nº 3.150, de 25 de agosto de 1998. Aprova o Regulamento para o funcionamento de clubes, academias e outros estabelecimentos que ministrem aulas ou treinos de ginástica, dança, artes marciais, esportes e demais atividades físico-desportivo-recreativas.

SHARKEY, Brian J. **Condicionamento físico e saúde**. 4. ed. Porto Alegre: Artmed, 1998.

♣ SIMONSEN, Mário Henrique; FLANZER, Henrique. **Elaboração e análise de projetos**. 1. ed. Editora, 1974.

TUBINO, M J Gomes. **Esporte e cultura física**. São Paulo: Ibrasa, 1992.

VERGARA, Sylvia Constant. **Projetos e relatórios de pesquisa em administração**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 1998.

WELSCH, Glenn Albert. **Orçamento empresarial**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 1985.

♣ WOILER, Sansão; MATHIAS, Washington Franco. **Projetos: planejamento, elaboração, análise**. São Paulo: Atlas, 1996.

APÊNDICE 1 Questionário

N° do questionário _____



O presente questionário é parte de um estudo desenvolvido por uma acadêmica do Curso de Ciências da Administração da UFSC, com a finalidade de analisar a viabilidade econômico-financeira de uma academia de ginástica para pessoas com idade superior a 40 anos de idade. Sua colaboração é importante. Não é preciso se identificar.

Questionário

| | |
|--|--|
| <p>1. Você costuma praticar alguma atividade física?</p> <p>a () Sim</p> <p>b () Nunca pratiquei</p> <p>c () Pratiquei, mas parei.</p> <p style="margin-top: 10px;">Se você responder nunca pratiquei ou pratiquei e parei, passe para a questão 8.</p> <p>2. Com que frequência?</p> <p>a () Até duas vezes por semana</p> <p>b () Três vezes por semana</p> <p>c () Mais de três vezes por semana</p> <p>3. Qual modalidade você pratica?</p> <p>a () Caminhada</p> <p>b () Corrida</p> <p>c () Dança</p> <p>d () Futebol</p> <p>e () Ginástica aeróbica</p> <p>f () Ginástica localizada</p> <p>g () Hidroginástica</p> <p>h () Musculação</p> <p>i () Natação</p> <p>j () Tênis</p> <p>k () Yoga</p> <p>l () Outras. Qual(is)? _____</p> <p>4. Quantas horas semanais você dedicada à atividade física?</p> <p>a () Até 2 horas</p> <p>b () De 3 a 4 horas</p> <p>c () De 5 a 6 horas</p> <p>d () De 7 a 8 horas</p> <p>e () Mais de 8 horas</p> <p>5. Para você qual o melhor período para praticar atividade física?</p> <p>a () Matutino</p> <p>b () Vespertino</p> <p>c () Noturno</p> | <p>6. Em local(is) você costuma se exercitar?</p> <p>a () Casa</p> <p>b () Praia</p> <p>c () Academia</p> <p>d () Clube</p> <p>e () Outros? Qual (is)? _____</p> <p>7. Qual(is) motivos o levam a escolher um destes locais?</p> <p>a () Segurança</p> <p>b () Conforto</p> <p>c () Tranquilidade</p> <p>d () Assistência especializada</p> <p>e () Relações pessoais</p> <p>f () Comodidade</p> <p>g () Outros</p> <p style="margin-top: 10px;">Pule a questão 8.</p> <p>8. Por quê você nunca praticou ou parou de praticar atividade física?</p> <p>a () Falta de tempo</p> <p>b () Problemas de saúde</p> <p>c () Outro motivo.</p> <p>9. Você realiza consultas médicas com que frequência?</p> <p>a () Mensal</p> <p>b () Bimestral</p> <p>c () Trimestral</p> <p>d () Semestral</p> <p>e () Anual</p> <p>f () Não consulto.</p> <p style="margin-top: 10px;">Se responder não consulta, pule a pergunta 10.</p> <p>10. Qual(is) profissional(is) da área da saúde você consulta frequentemente?</p> <p>a () Médico</p> <p>b () Nutricionista</p> <p>c () Personal Trainer</p> <p>d () Outros</p> |
|--|--|

11. Identifique até três itens relevantes na escolha de uma academia de ginástica?

- a () Fácil estacionamento
- b () Ambiente climatizado
- c () Profissionais experientes e atenciosos
- d () Higiene e limpeza
- e () Equipamentos de qualidade
- f () Salas espaçosas
- g () Preço
- h () Atendimento diferenciado

12. Você se matricularia numa academia que atendesse exclusivamente pessoas com mais de quarenta anos de idade e oferecesse outros serviços?

- a () Sim
- b () Não. Por quê? _____

Se responder não, pule para a questão 15.

13. Que outro(s) serviço(s) poderiam ser oferecidos por esta academia de ginástica?

- a () Sauna
- b () Massagens estéticas e relaxantes
- c () Transporte próprio para os alunos
- d () Atividades programadas fora da academia
- e () Recreacionistas para cuidar das crianças
- f () Bar/café com sala de leitura
- g () Tratamentos estéticos
- h () Outros. _____

14. Esta academia deve necessariamente ficar próximo a sua casa?

- a () Sim
- b () Não

15. Em que bairro você mora?

- a () Centro
- b () Trindade
- c () Santa Mônica
- d () Agrônômica
- e () Saco dos Limões
- f () Outros. Qual? _____

16. Qual é o jornal que você habitualmente lê?

- a () Nenhum
- b () Diário Catarinense
- c () O Estado
- d () A Notícia
- e () Outro(s). Qual(is)? _____

17. Qual revista você costuma ler habitualmente?

- a () Nenhuma
- b () Veja
- c () Exame
- d () Isto é
- e () Claudia
- f () Elle
- g () Caras
- h () Vip
- i () Outra(s). Qual(is)? _____

18. Qual seu grau de instrução?

- a () Primeiro grau incompleto
- b () Primeiro grau completo
- c () Segundo grau incompleto
- d () Segundo grau completo
- e () Superior incompleto
- f () Superior completo

19. Qual sua ocupação?

20. Qual sua renda familiar mensal?

- a () Até R\$ 2.500,00
- b () De R\$ 2.501,00 a R\$ 5.000,00
- c () De R\$ 5.001,00 a R\$ 7.500,00
- d () Mais de R\$ 7.500,00

21. Qual sua faixa etária?

- a () De 40 a 50 anos
- b () De 51 a 60 anos
- c () De 61 a 70 anos
- d () Mais de 70 anos

22. Qual seu estado civil?

- a () Solteiro
- b () Casado
- c () Desquitado
- d () Viúvo
- e () Outros

23. Qual o sexo do entrevistado?

- a () Feminino
- b () Masculino

Muito obrigado por sua colaboração!

Apêndice 2 Estrutura da entrevista



A presente entrevista semi-estruturada não disfarçada é parte de um estudo desenvolvido por uma acadêmica do Curso de Ciências da Administração da UFSC, com a finalidade de analisar a viabilidade econômico-financeira de uma academia de ginástica para pessoas com idade superior a 40 anos de idade. Sua colaboração é importante.

Dados de identificação:

| | |
|------------------------|------------------------|
| Nome da academia: | Início das atividades: |
| Endereço: | |
| Entrevistado: | |
| Cargo do entrevistado: | |

ENTREVISTA

| | |
|---|--|
| <p>24. Quantidade de alunos matriculados:</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>25. Quantidade de alunos matriculados com mais de quarenta anos de idade.</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>26. É oferecida alguma atividade específica para pessoas com mais de quarenta anos de idade?</p> <p>d () Sim</p> <p>e () Não. Por quê?</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> | <p>27. Quais modalidades são mais procuradas por pessoas com mais de 40 anos de idade?</p> <p>f () Musculação</p> <p>g () Hidroginástica</p> <p>h () Hidroterapia</p> <p>i () Yoga</p> <p>j () Ginástica localizada</p> <p>k () Dança natação</p> <p>l () Outras</p> <p>28. Já ofereceu alguma atividade especificamente para pessoas com mais de quarenta anos de idade ou por que não oferece este serviço?</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> |
|---|--|

Obs do entrevistado: _____

Anexo 1 Requerimento de inscrição de pessoa jurídica



CONSELHO REGIONAL DE EDUCAÇÃO FÍSICA

CREF 3 - SANTA CATARINA

Criado pela Lei Federal nº 9.696, de 1º de setembro de 1998

Registro de Pessoa Jurídica nº 005895 - CNPJ: 03.678.523/0001 - 80

Sede : Av. Engº Max de Souza, 1451 Loja 05 - Coqueiros - Florianópolis - Santa Catarina

CEP: 88.080-000 - Fone/fax: (0xx48) 348-7007 - e-mail: crefsc@crefsc.org.br / www.crefsc.org.br

REQUERIMENTO DE INSCRIÇÃO DE PESSOA JURÍDICA **MODALIDADE: REGISTRO**

I - Razão Social: _____

II - Nome fantasia: _____

III - Endereço Completo:

Rua/Av: _____

Bairro: _____ Cidade: _____ UF: _____ Cep: _____

Telefone: (DDD) () _____ Fax: (DDD) () _____

Endereço Eletrônico: _____

A entidade acima identificada vem requerer ao Exmo. Sr. Presidente do Conselho Regional de Educação Física - 3ª Região, **Registro da Pessoa Jurídica**, por ter como objetivo social a prestação de serviços na área de atividade física e/ou desportiva.

Documentos que devem ser anexados a esta Ficha de Inscrição de Pessoa Jurídica, para apreciação deste Regional:

1 - Para as Pessoas Jurídicas legalmente constituídas, com o Contrato Social, Estatuto ou Ata registrados em Cartório competente:

- () Cópia do Contrato Social, Ata ou Estatuto que a constitui;
- () Cópia de toda e qualquer Alteração Contratual que tenha ocorrido desde a Constituição legal da Pessoa Jurídica até a presente data;
- () Termo de Responsabilidade Técnica, do(s) profissional(is) de Educação Física que assumirá(ão) esta condição;
- () Relação dos profissionais integrantes do quadro técnico com seus respectivos números de inscrição no Conselho Regional de Educação Física (verso desta folha);
- () Cópia do comprovante de inscrição no CNPJ;
- () Declaração assinada pelo representante legal assegurando ao profissional de Educação Física condições éticas e técnicas de trabalho (verso deste folha);
- () Comprovante original de pagamento da taxa de registro/inscrição (depósito comum, Banco do Brasil, Ag. 1855-4, Conta 7993-6, no valor de R\$ 60,00.).

2 - Para as Pessoas Jurídicas que foram declaradas por Decreto, como de Utilidade Pública: acrescentar nos documentos exigidos acima:

- () Cópia do Decreto ou Certificado que caracterize de Utilidade Pública.

DECLARAÇÃO

Eu, _____, proprietário /presidente/ coordenador da(o) _____, CNPJ nº _____,

declaro:

a) Prestar serviços de atividade física, e/ou desportiva desde ____/____/____, como também que as atividades desenvolvidas são:

b) Manter no quadro técnico os Profissionais de Educação Física abaixo relacionados:

| Nome Completo | Cargo | CLT / Autônomo | CREF Nº |
|---------------|-------|----------------|---------|
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |

c) Assegurar aos profissionais de Educação Física atribuições compatíveis com as exigências legais, éticas e de dignidade profissional, e absoluta autonomia em assuntos técnicos.

d) Ter Contrato Social, Estatuto ou Ata registrados no livro _____ do Cartório de _____ na cidade de _____ no Estado de _____.

O proprietário, abaixo caracterizado, que a seguir assina, afirma serem expressão da verdade os dados aqui constantes.

Nome completo de um dos sócios – proprietários

_____, _____ de _____ de _____.

Assinatura

| A SER PREENCHIDO PELO CREF3/SC | |
|--|---|
| Guia: Documentação em Ordem Data _____, ____ de _____ de _____ Documentos e formulários conferidos no ato Recepcionista / Encarregado _____ | Documentação em ordem Data _____, ____ de _____ de _____ Comissão de Orientação e Fiscalização _____ |
| Deferido em ____/____/____ Sessão Plenária _____ | Conselheiro _____ |

Anexo 2 Termo de responsabilidade técnica



CONSELHO REGIONAL DE EDUCAÇÃO FÍSICA

CREF 3 - SANTA CATARINA

Criado pela Lei Federal nº 9.696, de 1º de setembro de 1998

Registro de Pessoa Jurídica nº 005895 - CNPJ: 03.678.523/0001 - 80

Sede : Av. Engº Max de Souza, 1451 Loja 05 - Coqueiros - Florianópolis - Santa Catarina

CEP: 88.080-000 - Fone/fax: (0xx48) 348-7007 - e-mail: crefsc@crefsc.org.br / www.crefsc.org.br

TERMO DE RESPONSABILIDADE TÉCNICA

Eu, _____, inscrito no CREF3/SC com o número _____, declaro perante o Conselho Regional de Educação Física - 3ª Região, assumir a Responsabilidade Técnica pelas atividades físicas e/ou desportivas desenvolvidas na entidade _____,

comprometendo-me a zelar pela qualidade dos serviços prestados nessa área, exercendo o papel de coordenação desses trabalhos, responsabilizando-me pela qualidade e guarda do material técnico utilizado e obrigando-me a comunicar o CREF3/SC em caso de meu desligamento da entidade acima citada.

End. Res.: _____ nº _____

Bairro: _____ Cidade: _____ Estado: _____

CEP: _____ Fone(DDD): _____ Fax(DDD): _____

Celular(DDD): _____ Endereço Eletrônico: _____

Horário de funcionamento da entidade:

Dia(s) da Semana: _____

Horário(s): _____

Fecha no horário do almoço: () Não () Sim Intervalo: das _____ às _____

Atividades Físicas e/ou Desportivas desenvolvidas na entidade: _____

Horário de trabalho do Responsável Técnico:

Dia(s) da Semana: _____

Horário(s): _____

_____, _____ de _____ de _____.

Autorização do CREF3/SC

RESPONSÁVEL TÉCNICO